



W upadłości dostawcy też mogą prosperować

W NUMERZE:

- Spada produkcja autobusów
- Centra R&D w Polsce (cz. 3)
- Nagrody Moto Idea rozdane
- Relacja klient-dostawca według VDA
- Czy grasz w otwarte karty?
– raport Deloitte



Leiber Poland

aluminium - kucie matrycowe - obróbka mechaniczna

AutomotiveSuppliers.pl

Reklama

Dotrzyj do nowych klientów

Wydarzenia

Nowości z firm, nadchodzące wydarzenia, relacje

Artykuły

Bieżące artykuły z Polski i świata

Praca

Najnowsze oferty dla poszukujących pracy

Newsletter

Zostań odbiorcą codziennych informacji

The screenshot displays the homepage of AutomotiveSuppliers.pl. At the top, there is a navigation bar with a search icon and several menu items. Below the navigation bar, a main banner features a headline about the automotive industry in the Małopolska voivodeship. The main content area is divided into several columns of news articles, each with a small image and a title. On the right side, there is a sidebar containing a 'Baza dostawców' (Supplier Database) section with logos for companies like Bodycote, SEGEPO-REFA, and FORM-PLAST. Below this, there is a 'Najbliższe Konferencje' (Upcoming Conferences) section listing various events with dates and locations. At the bottom of the page, there is a 'Praca' (Jobs) section with a table listing job opportunities.

Baza dostawców

Katalog online dostawców produkcyjnych i nieprodukcyjnych dla przemysłu motoryzacyjnego

Najbliższe Konferencje

w których warto uczestniczyć

Najbliższe Targi

które warto odwiedzić

Szkolenia

(otwarte i zamknięte) podnieś kwalifikacje swoje i pracowników

Wyzwań nie zabraknie

Patrząc z naszej, krajowej perspektywy, najbliższe miesiące dla firm współpracujących z fabryką w Tychach to czas oczekiwania. Pomimo przedstawienia przez koncern Fiata planów działania do 2014 r. i ostatecznego potwierdzenia uruchomienia produkcji nowej Pandy we Włoszech, pozostaje jeszcze wiele niejasności. Nie podano, jak długo jeszcze będzie wytwarzana w Polsce obecna generacja, na którą w zeszłym roku przypadła jedna trzecia całej krajowej produkcji aut.

Wypowiedzi mówiące, że Panda będzie utrzymana tak długo, jak długo będzie na nią popyt, są dość nieprecyzyjne. Czy będzie to koniec 2011 roku? Ponadto trzeba pamiętać, że nie każdy, ze zlokalizowanych w naszym kraju dostawców, będzie produkował do nowej Lancii Ypsilon. Sytuacja części firm może więc stać się dość trudna, jeśli nastąpiłoby szybkie wygaszenie produkcji.

Na sytuację niemal całej branży nakładają się ostatnie potężne podwyżki cen rudy żelaza, które muszą przełożyć się na ceny stali czy systematyczne podwyżki tworzyw sztucznych. Konkurencja wśród koncernów motoryzacyjnych jest tak duża, że będą one szukać nowych oszczędności. A w pierwszej kolejności szuka się ich w kieszeni dostawców.

Jedno jest pewne, ten rok jest dla większości firm bardziej stabilny, ale na pewno nie wolny od nowych wyzwań związanych z szukaniem oszczędności i redukcją kosztów działalności.



Rafał Orłowski

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Orłowski', written in a cursive style.

Redaktor Naczelny

Wydawca:

AutomotiveSuppliers.pl s.c.

ul. Staniewicka 12, 03-310 Warszawa

Tel. 022 435-88-22

Faks 022 435-88-23

e-mail: review@automotivesuppliers.pl

www.automotivesuppliers.pl

Redakcja:

Redaktor Naczelny: **Rafał Orłowski**

tel: **666 863 863**

e-mail: orlowski@automotivesuppliers.pl

Marketing, szkolenia, konferencje:

Małgorzata Zborowska-Stęplewska

tel: 600 003 239

e-mail: zborowska@automotivesuppliers.pl

Współpraca:

Tomasz Fiedor

Ewa Jakubowska

Sebastian Jaroszek

Thomas Junggeburth

Jakob Kania

Aleksander Kierecki

Karolina Klehr

Tomasz Pałka

Piotr Suwalski

Opracowanie graficzne:

Maciej Korzeb, mkorzeb@hot.pl

Druk: Kengraf

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych. Zastrzega sobie także prawo do skracania i adjustacji tekstów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam i artykułów sponsorowanych. Przedrukowanie zamieszczonych materiałów lub ich części wyłącznie za pisemną zgodą redakcji.

Zapraszamy do współpracy

Jeśli chcielibyście Państwo, aby na łamach *AutomotiveSuppliers.pl review* pojawiły się interesujące Państwa tematy, prosimy zgłaszać je drogą mailową pod adresem redakcji: review@automotivesuppliers.pl

Zachęcamy również do przesyłania informacji o wydarzeniach w Państwa zakładach (uzyskanie certyfikatów i nagród, inwestycje, zmiany personalne i in.). Wybrane materiały zostaną bezpłatnie zamieszczone w wydawnictwie oraz serwisie internetowym: www.automotivesuppliers.pl



4

Na razie na plusie



8

Volvo na nowej drodze



10

Produkcja autobusów zaczyna spadać



14

Eksport pod koniec roku odrobił część strat



18

W upadłości dostawcy też mogą prosperować



24

Lekkie konstrukcje w ich doskonałości



28

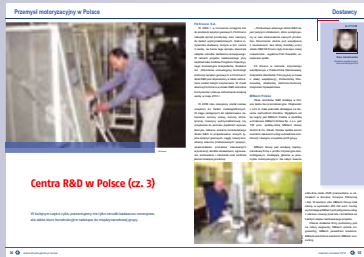
Rury dla przemysłu motoryzacyjnego



30
VIA Technika Obróbki Powierzchniowej dynamiczny rozwój w burzliwym czasie



50
Raport Deloitte pt.: „Czy grasz w otwarte karty?”



34
Centra R&D w Polsce (cz. 3)



54
Pracownik z agencji pracy tymczasowej - w oczekiwaniu na ożywienie



38
Wydarzenia i Personalia



56
FA Krosno wykorzystuje fundusze unijne



40
Jak osiągamy przewagę konkurencyjną z danym klientem?



60
Moto Idea nowe wydarzenie w branży motoryzacyjnej



42
Specyficzne wymagania klienta jako uzupełnienie ISO/TS 16949



62
Nagrody MOTO IDEA rozdane



46
Relacja klient - dostawca według VDA



64
Targi i konferencje



Fiat Auto Poland S.A.

Na razie na plusie

Dopóki większość krajów nie uruchomiła dopłat, I kwartał zeszłego roku był dla producentów pojazdów w Polsce, poza Fiat Auto Poland, bardzo trudnym okresem. Minęło 12 miesięcy, część dopłat wygasa, a fabryki aut w większości mają się nieźle.

Produkcja

W pierwszych trzech miesiącach 2010 r. produkcja samochodów osobowych i dostawczych wyniosła 241,4 tys. pojazdów. Osiągnięta wielkość była o ponad 15 proc. wyższa od uzyskanej przed rokiem. Produkcję uzupełnia 2 tys. zestawów montażowych Lanosa, powstałych w FSO w Warszawie.

Linie montażowe największego zakładu w Polsce, Fiat Auto Poland (FAP) opuściło ponad 166 tys. samochodów, w tym 129,6 tys. aut z logiem Fiata. W porównaniu do zeszłego roku produkcja tyskiej fabryki wzrosła o 18,33 proc. FAP dominuje w produkcji samochodów w naszym kraju. Jego udział w całości produkcji w Polsce wzrósł o 2 proc. i wyniósł po I kwartale 68,8 proc.

W dalszym ciągu niestety trwa zły okres dla FSO w Warszawie. Ten najmniejszy obecnie producent aut w Polsce zanotował aż 68 proc. spadek liczby wyprodukowanych kompletnych pojazdów. Fabrykę na Żeraniu w pierwszym kwartale 2010 r. opuściło jedynie 5,1 tys. egzemplarzy Aveo. Udział FSO w krajowej produkcji samochodów spadł do 2,12 proc., produkcję uzupełniły wspomniane już zestawy KD Lanosa.

Modele

Niezmiennie najbardziej masowo produkowanym pojazdem w Polsce pozostaje Fiat Panda. W pierwszych trzech miesiącach 2010 r. wyprodukowano ponad 70,7 tys. egzemplarzy tego samochodu. Drugie miejsce przypadło również modelowi z Tychów, Fiatowi 500, którego

znalazły się: Chevrolet Aveo, Fiat 600, Volkswagen T5. Listę zamykają modele, których wyprodukowano poniżej 2 tys.: Opel Astra III i Abarth 500.

Eksport

Podstawą egzystencji fabryk samochodów w Polsce od lat są rynki zagraniczne. W pierwszym kwartale 2010 roku za granicę trafiło 96,7 proc. wyprodukowanych aut. Kolejność eksporterów pokrywa się z listą producentów. Fiat Auto Poland wyeksportował prawie 129,6 aut własnej marki. Ponadto wyeksportowano ok. 33,2 tys. egzemplarzy Forda Ka. GMMP wysłał za granicę ponad 35,5 tys. pojazdów, natomiast VW Poznań niemal 34,7 tys. Ostatnia FSO wyeksportowała ok. 4,1 tys. pojazdów.

Produkcja i eksport samochodów osobowych i dostawczych w Polsce*

Production and export of passenger cars and commercial vehicles

Producent/Manufacturer	Styczeń – marzec 2010 January – March 2010	
	Produkcja / Production	Eksport / Export
Fiat Auto Poland	166 089	ok. 161 164
GM Manufacturing Poland	35 525	34 331
VW Poznań	34 685	33 843
FSO	5 126	ok. 4 100
RAZEM/TOTAL	241 425	233 438

* bez zestawów montażowych, źródło: producenci

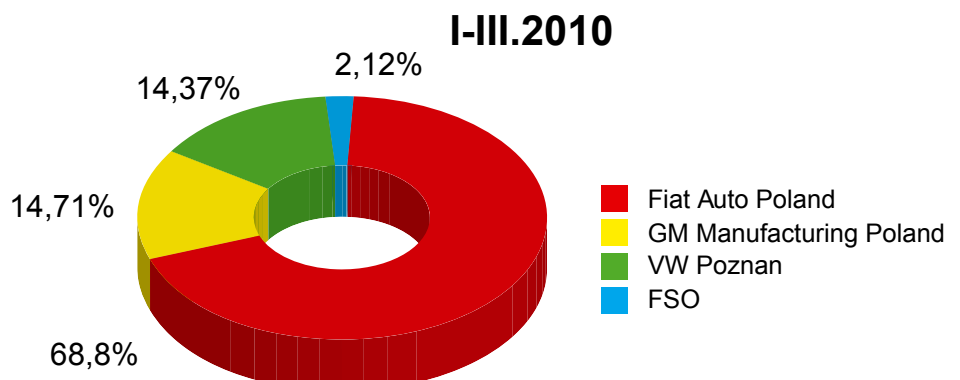
Na drugą pozycję powrócił General Motors Manufacturing Poland. Gliwicka fabryka, dzięki szybko rosnącej produkcji, uruchomionego w listopadzie 2009 r., modelu Astra IV, wyprodukowała 35,5 tys. aut. To o 53,19 proc. więcej niż w I kwartale zeszłego roku. Osiągnięta wielkość produkcji dała GMMP 14,71 proc. udziału w całości produkcji (wzrost o 3,68 proc.)

Także wielkość produkcji fabryki Volkswagen Poznań w I kwartale bieżącego roku wzrosła. Zakład w Antoninku zmontował prawie 34,7 tys. pojazdów, o 13,97 proc. więcej niż w analogicznym okresie zeszłego roku. Udział w całości produkcji, przy znacznym wzroście w GMMP, uległ minimalnemu zmniejszeniu, o 0,14 proc. (14,37 proc.).

zmontowano ponad 53 tys. sztuk. Trzecią pozycję zajął także samochód produkowany w FAP – Ford Ka – 33,2 tys. egzemplarzy. Powyżej 20 tys. egzemplarzy wyprodukowano VW Caddy i Astrę IV. Bariere 12 tys. sztuk przekroczył Opel Zafira. W grupie aut poniżej 10 tys. sztuk,

Produkcja pojazdów w podziale na producentów

Vehicle production according to producers



AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

Przemysł motoryzacyjny w Polsce

zbliżonym poziomie, co w zeszłym roku. Wynika to z dwóch głównych powodów. Pierwszym z nich są premie. Na najważniejszych rynkach, takich jak Niemcy, Włochy czy Wlk. Brytania, wygasły one przed kilkoma miesiącami lub na początku tego roku. Po ich zakończeniu liczba rejestracji zaczyna znacząco spadać (np. Niemcy i Włochy). Trzeba pamiętać, że zeszłoroczny rekordowy wzrost w największej fabryce w Tychach jest bardzo silnie związany właśnie z premiami na

zakup nowych aut na rynkach europejskich. Po drugie większość analityków i koncernów motoryzacyjnych zapowiada, że rynek unijny w tym roku wchłonie mniej aut. Ale należy zaznaczyć, że sytuacja ta jest różna dla poszczególnych producentów w Polsce. Fiat po raz kolejny zmniejszył prognozy produkcji, ale w dalszym ciągu kształtują się one na poziomie znacznie powyżej 500 tys. aut. GMMP, dzięki dużemu popytowi na Astrę IV, dynamicznie zwiększa produkcję. Naj-

bardziej stabilnie wygląda VW Poznań, z którego linii produkcyjnych powinna zjechać podobna liczba aut co w 2009 r. Najbardziej niepokoi sytuacja FSO, który przy tak znacznym spadku popytu na produkowane auta już dwukrotnie musiał zawieszać produkcję.

Opierając się na aktualnych planach produkcyjnych, można stwierdzić, że w całym 2010 r. może zostać wyprodukowanych około 845-855 tys. aut. Czy tak się stanie – zobaczymy za kilka tygodni.



Rok 2009 dla Formpol, podobnie jak i dla wszystkich dostawców motoryzacyjnych, był rokiem próby. Drastyczne obniżenie wolumenów wymagało podejmowania szybkich decyzji dostosowujących koszty operacyjne do przychodów. Każdy rynek charakteryzuje się swoim cyklem koniunkturalnym. Dekoniunktura wymaga od zarządzających wyłączonej pracy przy optymalizacji kosztów. Działania te są niezbędne, aby firmy mogły przetrwać kryzys, a w przypadku odwrócenia koniunktury pozwalają, aby biznes był bardziej efektywny.

Ważne jest też, aby wszystkie bieżące działania operacyjne, związane z optymalizacją kosztów, nie przysłoniły nam długofalowej strategii rozwoju firmy. Należy podejmować decyzje inwestycyjne w odpowiednim momencie tak, aby były one optymalne dla firmy pod względem ilości zainwestowanego kapitału i wzmacniały konkurencyjną pozycję dostawcy w okresie długoterminowym. W przypadku Formpol stanęliśmy także przed ciężkimi decyzjami, kiedy to wolumeny spadały, a my kontynuowaliśmy inwestycje. Zawsze jednak jest druga strona dekonunktury, która pozwoliła nam obniżyć koszty, utrzymując ten sam zakres prac. Tutaj należy także wspomnieć, że nie byłoby to możliwe, gdyby nasza firma nie była częścią korporacji Magna, bo tylko stabilne finansowo firmy w czasie dekonunktury mogą podejmować takie decyzje.

W roku 2010 kontynuujemy przyjętą strategię rozwoju firmy – uruchomimy nową prasę transferową oraz nowe powierzchnie produkcyjne. Skupiamy się także na optymalizacji bieżącej produkcji, zgodnie z filozofią ciągłej poprawy. Jeżeli chodzi o wolumeny, to widzimy ożywienie w drugim i trzecim kwartale 2010 r. Ma to też odzwierciedlenie na rynku stali, który wyprzedza polepszenie koniunktury na rynku dóbr konsumpcyjnych.

Daniel Maciejowski
Dyrektor Generalny
Formpol Magna Cosma Int.



Sytuacja dostawców motoryzacyjnych w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy, jest uzależniona od stopnia dywersyfikacji posiadanego portfela klientów. Istotnym czynnikiem, decydującym o wielkości sprzedaży, jest również sektor produkcji, do którego kierowane są wyroby oraz sytuacja na rynkach europejskich. Znaczącym także jest klient i pozycja jego produktu na rynku.

Zakładam, że sprzedaż samochodów w roku 2010 będzie niższa niż w roku ubiegłym, głównie ze względu na brak dopłat w krajach UE. Kryzys, recesja, czy jak kto woli spowolnienie, docierają do polskich dostawców z opóźnieniem. W naszym przypadku odnotowujemy spadek sprzedaży od II kwartału bieżącego roku. Sytuacja ta jest głównie rezultatem zmniejszenia zamówień przez głównego klienta, jakim jest Fiat Auto Poland. Spodziewam się, że trend ten zostanie utrzymany do końca roku, wobec czego nasza sprzedaż może być niższa od zeszłorocznej o 5-10%.

Niższe prognozy wykorzystujemy na jeszcze głębszą niż dotychczas kontrolę kosztów, poprawę zadowolenia obecnych odbiorców i zintensyfikowanie działań celem pozyskania nowych klientów.

Lucyna Piotrowicz
Prezes Zarządu
Spółdzielnia Pionier

ENGLISH SUMMARY

In the first three months of 2010, more than 241.4 thousand cars and delivery vehicles were made in Poland, up by 15 percent compared to a year ago.

The leader in the Polish market is unquestionably Fiat Auto Poland, whose production increased by 18.33 percent (more than 166 thousand vehicles). The next two auto makers, too, recorded high production figures, i.e. GMMP (+53.19 percent, 35.4 thousand vehicles) and VW Poznań (+13.97 percent, 34.7 thousand vehicles). FSO is still in a difficult situation, with an over 68 percent drop in production (5.1 thousand vehicles).

Nearly 96.7 percent of the company's vehicles are exported.

W gliwickim Oplu znów na 3. zmiany



W 11 maja br. w General Motors Manufacturing Poland (GMMP) wznowiono pracę w systemie trzymianowym, zawieszoną na początku 2009 r. na skutek kryzysu na europejskim rynku motoryzacyjnym.

Jej przywrócenie związane jest ze zwiększaniem produkcji modelu Astra IV, produkowanego od listopada 2009 r.

Pracę za pośrednictwem agencji pracy tymczasowych znalazło ok. 600 osób a docelowo zatrudnienie może wzrosnąć do ok. 700 osób.

Większa produkcja w Gliwicach spowoduje, że u jego dostawców w Polsce powstanie ok. 150-220 nowych miejsc pracy.

- *W naszym przypadku planujemy zwiększenie zatrudnienia w naszym gliwickim oddziale* - powiedział w kwietniu Janusz Soboń, Prezes Kirchoff Polska. Zakład ten wytwarza m.in. ramę zawieszania silnika, płyty podłogowe, belkę poprzeczną deski rozdzielczej do modelu Astra IV. - *Zwiększenie produkcji w fabryce Opla spowoduje utworzenie u nas około 15 nowych miejsc pracy* - dodał prezes Soboń.

Nowe miejsca pracy powstaną także u takich dostawców jak np. Gedia Poland Assembly w Nowej Soli czy Keiper Polska w Skarbmierzu.

W tym roku w GMMP może zostać wyprodukowanych ponad 160 tys. aut, o ponad 63 proc. więcej niż 2009 r.

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ SZNASĄ NA ROZWÓJ PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W WOJEWÓDZTWIE MAŁOPOLSKIM

AUDITOR WEWNĘTRZNY ISO/TS 16949
SPECJALISTA LEAN SIX SIGMA

Dofinansowane **80%** Z EFS

Start Kwiecień 2010
Liczba miejsc ograniczona

Więcej informacji:

Agnieszka Ronkiewicz tel. 691 767 054, fax: 32 211 80 80



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



VOLVO NA NOWEJ DRODZE

O najnowszych zmianach we wrocławskiej fabryce Volvo, nowym systemie produkcyjnym i najważniejszych kontraktach rozmawiamy z **Detmarem Kampmannem**, prezesem Volvo Polska Centrum Przemysłowe.



InfoBus.pl: Jak ocenia Pan zeszłoroczny spadek poziomu produkcji autobusów Volvo?

Detmar Kampmann, prezes Volvo Polska Centrum Przemysłowe: Rzeczywiście w zeszłym roku wyprodukowaliśmy we Wrocławiu mniej autobusów Volvo. To spadek z poziomu 765 szt. w 2008 r. do 722 szt. w 2009 r. Jak na warunki globalnego kryzysu gospodarczego to stosunkowo niewielki spadek, co uważamy za nasz sukces. Został on wywołany trudną sytuacją na europejskim rynku autobusowym, gdzie w krajach Unii Europejskiej odnotowaliśmy zmniejszenie sprzedaży o ponad 30%. W tym roku oceniamy, że nastąpiło rynkowe odbicie od dna, minie jednak nieco czasu, zanim sytuacja się unormuje.

InfoBus.pl: Jak Volvo radzi sobie z kryzysem?

Detmar Kampmann: Coraz lepiej. W czwartym kwartale 2009 r. odnotowaliśmy już wzrost zarówno liczby zamówień, jak i liczby dostarczonych pojazdów. Pamiętajmy, że w 2009 r. rynek autobusów turystycznych skurczył się o 35-60%, zależnie od kraju, co spowodowało spadek sprzedaży Volvo Buses w tym segmencie, pomimo wzrostu udziałów w rynku. Patrząc globalnie na nasze wyniki, spodziewam się, że w tym roku będą one zdecydowanie lepsze niż w zeszłym. Oprócz zmian strukturalnych związanych z nowym biznesplanem Volvo na lata 2010-2012, zaczniemy realizację coraz liczniejszych kontraktów na pojazdy hybrydowe. Ponadto – co dla nas jest bardzo istotne – w 2010 r. wprowadzamy w pełnym wymiarze nowy system produkcji – Volvo Production System (VPS). Skróceniu ulegnie czas budowy autobusu, zwiększymy także udział modułów w całym montażu. To ambitne cele, ale konieczne, byśmy mogli dalej się rozwijać.

InfoBus.pl: W 2009 r. Volvo głównie produkowało we Wrocławiu autobusy międzymiastowe. Wcześniej dominowały pojazdy miejskie. Jak będzie w tym roku? Czy to jest dla Was problem – zmieniająca się struktura realizowanych kontraktów?

Detmar Kampmann: Zdecydowanie nie. W naszej fabryce mamy cztery linie produkcyjne, które elastycznie mogą być dostosowywane do aktualnych zamówień. Taka filozofia produkcji została przyjęta już podczas budowy zakładu i dlatego dzisiaj nie mamy żadnego z tym problemem. Jesteśmy gotowi na rozmaite warianty produkcyjne i np. aktualnie, po trzech miesiącach br., mamy taką sytuację, że produkcja jest równomiernie rozłożona między trzy kategorie: autobusy miejskie, międzymiastowe i turystyczne. Każdą sytuację umiemy optymalnie rozwiązać. Łącznie od momentu uruchomienia fabryki, czyli w okresie od 1996 r. do 2009 r., wyprodukowaliśmy 5820 autobusów, w tym 2307 miejskich (39% udziału w całej produkcji), 2484 międzymiastowych (43% udziału w całej produkcji) i 1029 turystycznych (18% udziału w całej produkcji). Ta ostatnia kategoria wypada najslabiej, co jest związane z późniejszym startem produkcji tego typu konstrukcji – w 2003 r.

InfoBus.pl: Jaki w tym roku będzie największy kontrakt wrocławskiej fabryki Volvo?

Detmar Kampmann: Aktualnie jest to dostawa autobusów międzymiastowych 8700 dla norweskiego klienta Nettbuss, który łącznie zamówił aż 80 jednostek tego typu. Ich intensywny zielony kolor dodawał nam „wiosennej” energii podczas bardzo długiej tegorocznej zimy... Przekazywanie tych pojazdów klientowi rozpoczęliśmy wraz z początkiem maja. Oczywiście mamy nadzieję, że ktoś „przebiję” norweską firmę i będziemy mogli jeszcze w tym roku pochwalić się kolejnym rekordowym zamówieniem.

InfoBus.pl: W 2009 r. została uruchomiona we Wrocławiu produkcja autobusów hybrydowych. Czy możemy powiedzieć, jaki będzie poziom produkcji hybryd w tym roku? Kiedy powstanie wersja przegubowa? Czy Volvo pracuje także nad hybrydą szeregową?

Detmar Kampmann: Produkcja autobusów hybrydowych mocno ostatnio przyspieszyła i wiosną br. dostarczymy pojazdy klientom z takich krajów jak: Szwajcaria, Austria, Niemcy i Dania. Nasz największy – jak do tej pory – kontrakt to dostawa 12 autobusów dla Nettbuss w Norwegii, która zostanie zrealizowana w lipcu br.

Jeżeli chodzi o wersję przegubową modelu 7705H Hybrid, to aktualnie prowadzimy intensywne prace badawcze nad tego typu pojazdem i myślę, że będzie miał on swoją premierę w 2011 r.

Jeżeli chodzi o szeregową hybrydę, to nie mamy takich planów i uważamy, że nasz równoległy system w zupełności spełnia potrzeby naszych klientów i osiąga bardzo dobre wyniki eksploatacyjne.

InfoBus.pl: W 2009 r. wprowadziliście do autokarów serii 9700 i 9900 nowe, 13-litrowe silniki. Czy nowe jednostki będą również stosowane w innych pojazdach?

Detmar Kampmann: W związku z wejściem w życie w Europie nowej, bardziej rygorystycznej normy emisji spalin Euro V, Volvo Buses zastąpiło dotychczasowy, 12-litrowy silnik, stosowany w autobusach turystycznych Volvo 9700 i Volvo 9900 oraz podwoziach autobusowych Volvo B12B, nowym, 13-litrowym układem napędowym – Volvo D13C. Będzie on stosowany w naszych autobusach turystycznych, natomiast jak na razie nie przewidujemy jego montażu w pojazdach międzymiastowych czy miejskich. W cięższych, trzyosiowych autobusach serii 8700 będziemy stosować dotychczasowe 12-litrowe silniki. Dodam, że jednostka 13-litrowa jest masowo stosowana w ciężarówkach Volvo, dlatego jest to konstrukcja zarówno świetnie znana we wszystkich serwisach, jak i pozytywnie wykorzystująca w procesie produkcyjnym efekt skali.

InfoBus.pl: W 2009 r. rozpoczęliście zmiany systemu produkcji w fabryce i wprowadziliście krótsze takty. Czy może Pan opisać, na czym polegają te zmiany?

Detmar Kampmann: Zmiany na naszej linii pojazdów miejskich i międzymiastowych są podyktowane wdrożeniem nowego, globalnego systemu produkcyjnego Volvo (VPS). Jednym z głównych jego założeń jest filozofia „odchudzonej produkcji” (Lean Manufacturing). Polega ona głównie na tworzeniu prostych i przejrzystych struktur w przedsiębiorstwie. Idąc tą drogą, wprowadziliśmy do produkcji autobusów 7700 i 8700 nowy, 4-godzinny takt pracy zamiast dotychczasowych 8 godzin. Nowy proces, zgodnie z planem, ruszył na linii AB od 8 tygodnia br. W tym roku rozpoczniemy również wdrażanie nowego systemu na turystycznej linii CD, co powinno zakończyć się w przyszłym roku. 4-godzinny takt to nie tylko lepsza logistyka dostaw części i organizacja pracy (m.in. dzięki przebudowie stacji), ale także redukcja kosztów – np. teraz w obszarze układu ogrzewania wprowadziliśmy gięcie rur zamiast ich lutowania. To małe, ale zarazem bardzo ważne kroki w kierunku osiągnięcia przez naszą fabrykę większej efektywności i konkurencyjności.

InfoBus.pl: W lipcu br. Volvo pokaże nową platformę – wspólną dla autobusów miejskich i międzymiastowych. Czy mógłby Pan już teraz powiedzieć coś więcej o tym projekcie? Czy to następcą platformy TX?

Detmar Kampmann: To ma być niespodzianka, dlatego nie chciałbym jeszcze wypowiadać się na temat tego projektu. Natomiast jestem pewny, że tego typu autobusy będą produkowane we Wrocławiu i przybliży to jeszcze bardziej naszą firmę ku realizacji najważniejszego celu – wysokiej i trwałej rentowności.

InfoBus.pl: Bardzo dziękuję za rozmowę.





Scania Production Słupsk

Produkcja autobusów zaczyna spadać

Początek roku przyniósł znaczny spadek produkcji autobusów. Spowodowane jest to spadkami sprzedaży odnotowanymi zarówno na europejskim, jak i polskim rynku. Aby utrzymać doskonałe wyniki produkcyjne z poprzednich lat zabrakło eksportu

Produkcja

W pierwszym kwartale br. produkcja autobusów w Polsce wyniosła zaledwie 689 szt. To aż o 468 szt. (-40,44%) mniej niż rok temu. Tak fatalne wyniki spowodowane są spadkami sprzedaży odnotowanymi zarówno na europejskim, jak i polskim rynku. Aby utrzymać doskonałe wyniki produkcyjne z poprzednich lat, zabrakło eksportu, który cały czas (przy bardzo słabej koniunkturze na krajowym rynku) utrzymywał na plusie całą naszą produkcję autobusów. Teraz zagraniczna sprzedaż znacznie zwolniła, co z kolei bardzo mocno odbiło się na poziomie produkcji.

W ciągu trzech miesięcy br. najwięcej autobusów w Polsce wyprodukowała Scania – 216 szt. Przypomnijmy, że na koniec 2009 r. producent zajmował dość odległe, czwarte miejsce w klasyfikacji i tak wysoka pozycja w tym roku jest sporym zaskoczeniem. Jednak strategia mocnego ukierunkowania produkcji na klientów ze Szwecji i Wielkiej Brytanii oraz wyspecjalizowana oferta (m.in. pojazdy zasilane etanolem oraz dwupokładowe) przyniosła bardzo dobre rezultaty i mimo minimalnie mniejszego poziomu produkcji niż w zeszłym roku (-8 szt./-3,57%) firma zdecydowanie wyprzedziła pozostałych konkurentów.

stowych, przy jednoczesnym zmniejszeniu udziału autobusów miejskich i radykalnym ograniczeniu produkcji autokarów. Było to podyktowane kryzysem na europejskim rynku, który najbardziej dotknął właśnie kategorię pojazdów turystycznych. W tym roku widać tutaj zdecydowane ożywienie.

Solaris zajął po I kwartale br. trzecie miejsce tuż za Volvo, z wynikiem 151 szt. To oznacza spadek produkcji o 92 szt. (-37,86%). Warto podkreślić, że ten rezultat jest w znacznej mierze efektem sprzedaży w Polsce. Zdaniem przedstawicieli fabryki po nieznacznym zmniejszeniu eksportu na początku roku, w kolejnych miesiącach produkcja powinna już kształtować się na normalnym poziomie. Może o tym świadczyć to, że w tym roku polski producent podpisał już kontrakty na dostawę aż 223 pojazdów do Szwecji. Do tego dojdą kolejne zamówienia z Niemiec i Francji, co pozwoli utrzymać zeszłoroczny, „wyśrubowany” wynik: 1095 autobusów i 35 trolejbusów. Ponadto w I kwartale Solaris wyprodukował dwa trolejbusy dla Ostrawy.

Po I kwartale ostatnie miejsce z „wielkiej eksportowej czwórki” zajmuje MAN. Wieloletni lider mocno odczuł skutki zeszłorocznego kryzysu i bardzo powoli rozkręca swo-

Produkcja autobusów w Polsce w I kwartale 2010 r.

Production of buses in 1st quarter 2010

Producent / Manufacturer	01-03.2010	%	01-03.2009	%
Scania Production Słupsk	216	31,35%	224	19,36%
Volvo Polska	155	22,50%	119	10,29%
Solaris Bus &Coach	151	21,92%	243	21,00%
MAN Bus Sp. z o. o.	113	16,40%	436	37,68%
inni/others	54	7,84%	135	11,67
Razem/Total	689	100,0%	1157	100,0%

źródło: JMK analizy rynku transportowego

Drugie miejsce zajęło Volvo, które wyprodukowało w ciągu trzech miesięcy br. 155 autobusów – o 36 szt. więcej niż przed rokiem (+30,25%). W pierwszym kwartale fabryce z Wrocławia udało się zachować niemal idealnie równy podział produkcji między trzy segmenty: miejski, międzymiastowy i turystyczny. W 2009 r. Volvo wytworzyło najwięcej autobusów międzymi-

astowych. W zasadzie wyniki firmy za I kwartał br. to efekt pracy fabryk tylko w marcu, gdyż wcześniej zakłady w Sadach i Starachowicach czasowo wstrzymały produkcję. Zdaniem przedstawicieli firmy w tym roku należy spodziewać się ok. 20% spadku produkcji, co oznacza powrót do wyników z lat 2007-2008. Aktualnie firma koncentruje się na realizacji kontraktów m.in.

dla Deutsche Bahn (ta niemiecka kolejowa spółka zamówiła 600. autobusów MAN, w tym ok. 200. egzemplarzy zostanie przekazanych jeszcze w tym roku), dla szwedzkiej firmy ARRIVA, dla Monachium oraz kolejnej transzy 80 pojazdów przegubowych dla Paryża. Kolejne miesiące będą także intensywne w obszarze produkcji podwozi, gdzie ruszy realizacja kontraktów dla izraelskich firm DAN i Egged. Łącznie w I kwartale MAN wyprodukował ponad 80 podwozi, w tym po raz pierwszy dla dość egzotycznych klientów z Malezji, Hongkongu i Australii.

AUTOR



Aleksander Kierecki

Redaktor Naczelny
TransInfo.pl



Man Bus

Niemiecki producent zamyka I ligę producentów w Polsce, którą od pozostałych graczy dzieli olbrzymia różnica. Na piątej pozycji znajduje się CMS z wynikiem 31 wyprodukowanych minibusów, a za nim jest Autosan (15 szt.) i Kapena (7 szt.).

Miejskie cały czas górą

W pierwszym kwartale br. fabryki zlokalizowane w Polsce wyprodukowały łącznie 537 autobusów miejskich. To o 410 egzemplarzy mniej niż przed rokiem (-42,75%). Równie słabo wypadła produkcja autobusów międzymiastowych. Łącznie w naszym kraju powstało 97 tego typu pojazdów – to o 53 mniej niż przed rokiem (-35,33%), ale biorąc pod uwagę fakt, że na polskim rynku odnotowaliśmy w tej kategorii radykalny spadek (aż o 47%) to i tak jest to dobry wynik. W ciągu pierwszych trzech miesięcy br. pod „lekką kreską” znalazł się także segment autobusów turystycznych. Tego typu luksusowych pojazdów wypro-

dukowaliśmy łącznie 55 szt., czyli o 14 egz. mniej niż przed rokiem (-20,28%).



Solaris

Eksport

W I kwartale 2010 r. polskie fabryki wyeksportowały łącznie 542 autobusy

kiem eksportu są tradycyjnie Niemcy, trzecim – Szwecja, a czwartym – Norwegia.

Osiągnięte w I kwartale bardzo słabe wyniki eksportowe mają swoje odbicie na liście rankingowej. Największy producent, MAN i Solaris, zajęli dalsze pozycje, a na czoło wysunęły się szwedzkie firmy: Scania i Volvo. Z tej grupy tylko Volvo może się pochwalić wzrostem eksportu (+33 szt./+27,73%), reszta firm odnotowała spadki w porównaniu z I kwartałem 2009 r.: Scania o 6 szt. (-2,7%), Solaris o 148 szt. (-77,48%) i MAN o 312 szt. (-73,41%).

Eksport autobusów w I kwartale 2010 r.

Export of buses in 1st quarter 2010

Producent / Manufacturer	01-03.2010	%	01-03.2009	%
Scania Production Słupsk	216	39,85%	222	21,92%
Volvo Polska	152	28,04%	119	11,75%
MAN Bus Sp. z o. o.	113	20,85%	425	41,95%
Solaris Bus &Coach	43	7,93%	191	18,85%
inni/others	18	3,32%	56	5,53%
Razem/Total	542	100,0%	1013	100,0%

źródło: JMK analizy rynku transportowego

Liderem eksportu po I kwartale br. została firma Scania Bus Production Słupsk, która wysłała do swoich zagranicznych klientów 216 autobusów oraz ponad 100 podwozi do montażu przemysłowego. Pojazdy trafiły w zdecydowanej większości do odbiorców z Wielkiej Brytanii oraz Szwecji. Cały czas podstawą eksportu Scanii są piętrowe, niskopodłogowe autobusy miejskie, które seriami zamawiają angielscy przewoźnicy. Ważnym punktem eksportu w I kwartale były także pojazdy zasilane etanolem dla Skandynawii.

Drugie miejsce zajęło Volvo z wynikiem 152 wyeksportowanych autobusów. Główne kierunki eksportu szwedzkiego producenta to Norwegia (duży kontrakt na dostawę autobusów międzymiastowych V8700)

oraz Niemcy i Szwecja. Warto odnotować, że bramy wrocławskiej fabryki opuściły także pierwsze pojazdy hybrydowe na bazie niskopodłogowego modelu V7700, które zakupili przewoźnicy m.in. z Luksemburga i Szwajcarii.

Trzecie miejsce należy do MANa. W I kwartale br. producent wysłał do swoich zagranicznych klientów tylko 113 autobusów. Trafiły one głównie do Niemiec. W następnych miesiącach MAN powinien powrócić jednak do dotychczasowego, wysokiego poziomu produkcyjnego, realizując przede wszystkim duży kontrakt dla Deutsche Bahn. Ta niemiecka spółka kolejowa odbierze w ciągu trzech następnych lat ok. 600 autobusów MAN, w tym ok. 200 egzemplarzy zostanie prze-

kazanych jeszcze w tym roku. Pierwsze pojazdy z tego kontraktu znajdują się w produkcji już w maju.

Czwarte miejsce zajął Solaris Bus & Coach, który w I kwartale br. sprzedał za granicę tylko 43 autobusy. Tak słaby początek roku to m.in. efekt przekazywania autobusów całymi partiami (jak np. dla Veolia Skaene), co z drugiej strony powinno pozytywnie odbić się na wynikach za II kwartał. Szczególnie dobrze zapowiada się w tym roku kierunek szwedzki, gdzie w tym roku dotrą łącznie 223 autobusy polskiego producenta. W I kwartale Solaris sprzedał dwa trolejbusy dla Ostrawy.

ENGLISH SUMMARY

In the first quarter of 2010, 689 buses rolled off the assembly lines in Poland. The figure is down by as many as 468 vehicles (-40.44%) compared to a year ago. These disastrous results are attributable to lower sales both in Poland and other European markets. In the first quarter of 2010, Polish factories exported a total of 542 buses with a GVWR of over 5 tonnes, down by as many as 471 compared to the same period of last year (-46.49%). It is the first such significant drop in exports in the last six years.



Aures Sp z o.o.
ul. Mikołajczyka 50
41-200 Sosnowiec, Poland
phone: +48 32 750 08 42
fax: +48 32 297 63 21
e-mail: aures@aires.pl
www.aires.pl

POTENTIAL AND EXPERIENCE

AURES Ltd. since 1996 year is running company, of continuous development, experience in the automotive industry. The company specializes in the production of highly advanced technological parts made of thermo-plastic. It also specializes in assembling products which require high technical knowledge and a vast array of specialized machinery. AURES Ltd. covers an area of 24,000 m². The company's production plants and warehouses cover an area of over 7,000 m². It employs more than 140 highly qualified employees.

LOCATION

AURES company has its registered office, production plants and logistic facilities in a place which is attractive due to its proximity to the most important transport routes in the south of Poland and due to a direct neighborhood of the resilient and the biggest in the country industrial area – 15 km away from Tychy (Fiat Plant) and Katowice, 45 km away from Bielsko Biala and 45 km from Gliwice (Opel Plant).

QUALITY SYSTEM

In June 2009 AURES Ltd. obtained certificate proving the coherence of an existing Quality Management System with ISO 9001:2008 requirements and the technical specifications included in ISO/TS 16949:2002.

OUR CLIENTS:

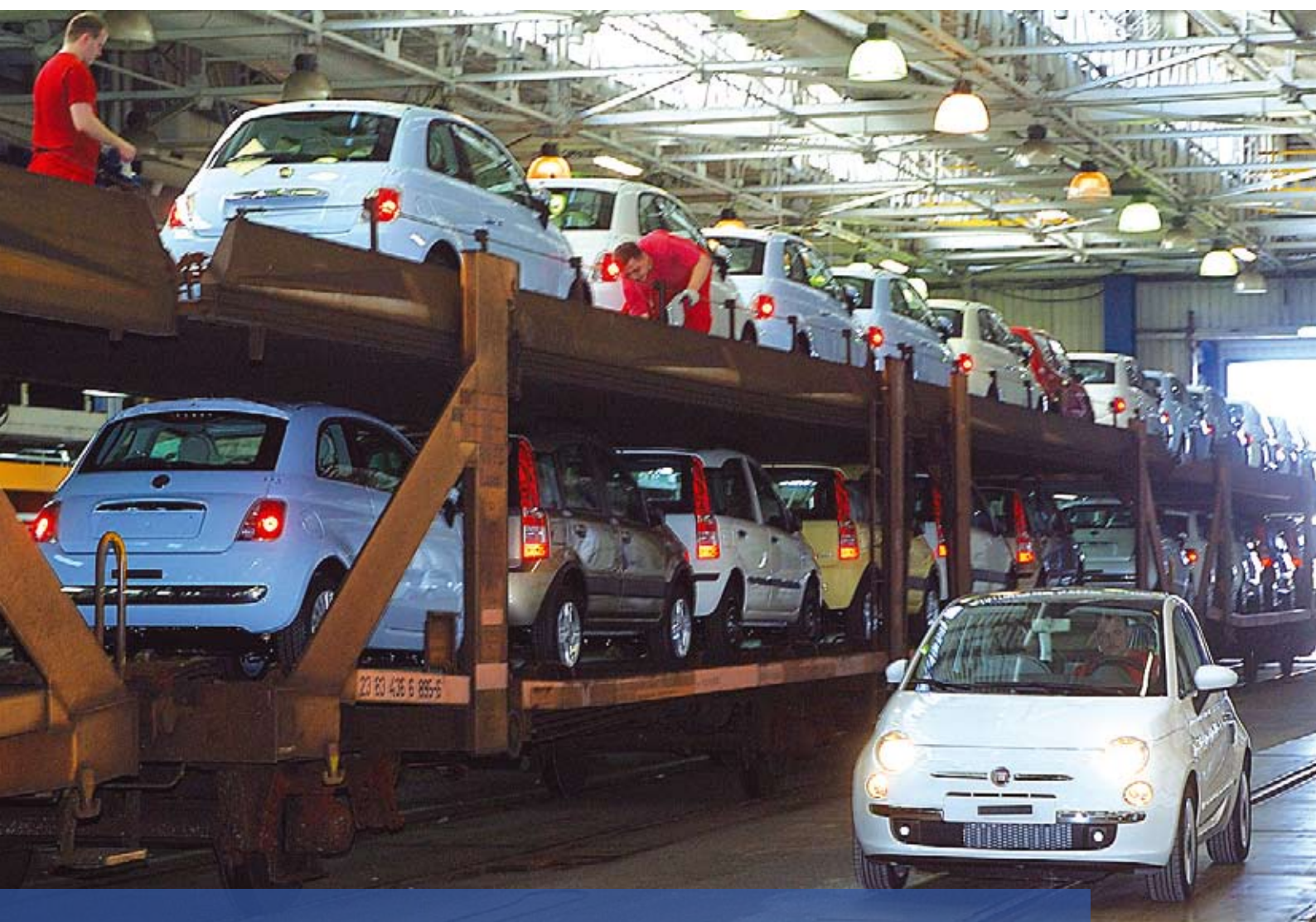
MAGNETI MARELLI GROUP: AUTOMOTIVE LIGHTING and PLASTIC COMPONENTS AND MODULES (formerly ERSI) as well as HUTCHINSON, TRELLEBORG, RETTIG HEATING, SCHOELLER ARCA SYSTEMS, PROSEAT, LYS FUSION.

✓ plastic processing

✓ electric wire

✓ quality system

✓ lamp assembly



Fiat Auto Poland

Eksport pod koniec roku odrobił część strat

Ostatnie miesiące 2009 r. to postępujący wzrost eksportu przemysłu motoryzacyjnego Polski i odrabianie strat. W IV kwartale zeszłego roku, po raz pierwszy od jesieni 2008 r., eksport miał tendencję wzrostową.

Grudzień 2009

W ostatnim miesiącu zeszłego roku eksport branży wyniósł ponad 1,32 mld euro, aż o 32,19 proc. więcej niż 12 miesięcy wcześniej. Należy pamiętać, że tak wysoki wzrost związany jest z bardzo niskim wynikiem osiągniętym w grudniu 2008 r., na który przypadł najgorszy czas kryzysu w sektorze motoryzacyjnym.

Podobnie jak w poprzednich miesiącach o wynikach eksportu zdecydowały rynki unijne, na które trafiło 88,07 proc. całości. Eksport do krajów UE charakteryzował się najwyższą w 2009 r. dynamiką, wynoszącą 135,27 proc.

Po raz pierwszy od wielu miesięcy eksport na rynki pozaunijne miał rosnącą dynamikę, która wyniosła 113,19 proc.

Eksport przemysłu motoryzacyjnego w 2009 r.

Export in the Automotive Industry from Poland in 2009

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska / UE	14 162,54	93,89%	90,23%
Eksport poza UE / Outside UE	1 533,50	45,71%	9,77%
Razem /Total	15 696,04	85,12%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Grudzień zeszłego roku, był drugim miesiącem z rzędu, w którym nastąpił wzrost eksportu we wszystkich dziesięciu najważniejszych rynkach zbytu.

W ostatnim miesiącu ubiegłego roku, podobnie jak w poprzednich miesiącach, największym odbiorcą wyprodukowanych produktów przemysłu motoryzacyjnego w Polsce były Niemcy. Przypadło na nie 25 proc. całości. W stosunku do listopada oznacza to spadek o 5,86 proc. Dynamika eksportu na rynek niemiecki w dalszym ciągu była rosnąca i wyniosła 118,94 proc. Na drugim miejscu utrzymały się Włochy (19,84 proc.), z dynamiką 141,86 proc. Trzecim rynkiem zbytu była Francja, do której wyeksportowano 8,24 proc. całości i z 50 proc. przyrostem (dynamika 150,50 proc.).

W grudniu nastąpiła zmiana w grupie trzech najważniejszych produktów. Silniki wysokoprężne, trzecia grupa, po samochodach osobowych i towarowo-osobowych oraz częściach i akcesoriach, pomimo 50 proc. wzrostu eksportu, została wyprzedzona przez pojazdy ciężarowe.

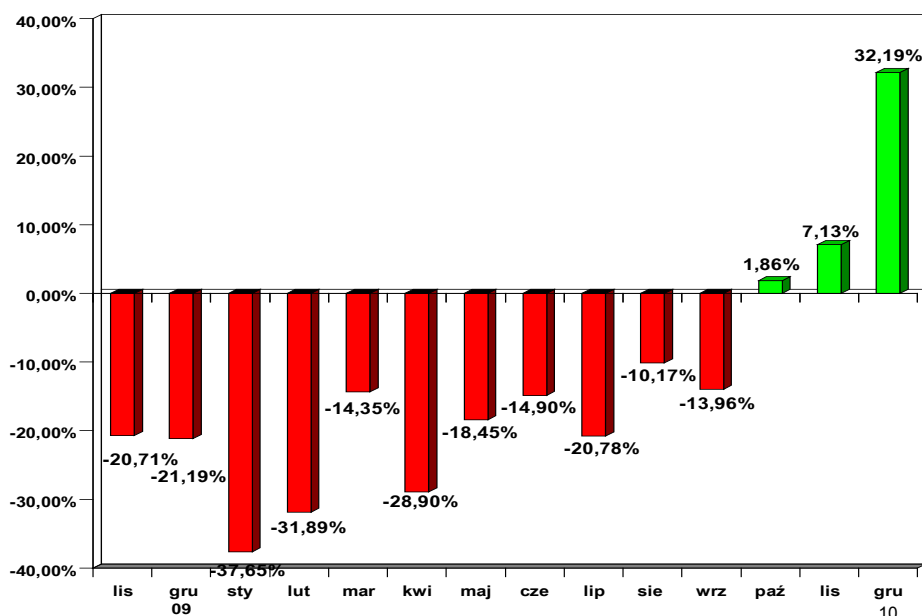
Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 544,88 mln euro, aż o 33,27 proc. więcej niż w grudniu 2008 r. W przypadku eksportu do krajów UE jak i na rynki pozaunijne, dynamika była rosnąca i wyniosła odpowiednio: 132,53 proc. i 143,38 proc. W grudniu 2009 r. tego typu pojazdy stanowiły 44,20 proc. całości sektora, o 0,36 proc. więcej niż rok wcześniej.

Wśród „dziesiątki” najważniejszych rynków zbytu we wszystkich przypadkach uzyskano wzrost eksportu. W ostatnim miesiącu zeszłego roku liderem był ponownie rynek włoski. Do Włoch trafiło 35,91 proc. całości, a dynamika była wysoka (132,96 proc.). Drugim rynkiem zbytu pozostały Niemcy. W ciągu miesiąca udział tego rynku spadł z 25,45 proc. do 15,71 proc. Zachowano jednak ro-

snącą dynamikę (105,79 proc.). Eksport do Francji również wzrósł (dynamika 157,08 proc.), co dało 9,79 proc. całości.

Grudzień był drugim miesiącem z rzędu, w którym rósł eksport części i akcesoriów. W ostatnim miesiącu 2009 r. wyniósł on 344,68 mln euro, o 46,91 proc. więcej niż

Zmiana dynamiki eksportu przemysłu motoryzacyjnego z Polski



AUTOR



Rafał Orłowski

Analityk
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl

przed rokiem. Na tę grupę przypadło 27,96 proc. eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do grudnia 2008 r. udział części wzrósł o 2,80 proc.

Podobnie jak w przypadku samochodów, także w przypadku części wzrost eksportu dotyczył zarówno rynków unijnych (dynamika 154,91 proc.) jak i krajów poza UE (dynamika 104,04 proc.).

Największym odbiorcą komponentów pozostały Niemcy, na które przypadło 36,34 proc. eksportu części i komponentów (dynamika 133,76 proc.).

Po raz pierwszy eksport pojazdów ciężarowych był wyższy od eksportu silników wysokoprężnych. Wartość wyeksportowanych pojazdów tego typu wyniosła 113,23 mln euro, o 60,66 proc. więcej niż rok wcześniej. W grudniu zeszłego roku auta ciężarowe stanowiły 9,19 proc. całości sektora, o 1,63 proc. więcej niż rok wcześniej.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych w 2009 r.

Export of cars in 2009

	w mln euro	dynamika	%
Unia Europejska / UE	6 394,82	106,87%	93,89%
Eksport poza UE / Outside UE	416,48	56,09%	6,11%
Razem /Total	6 811,30	101,26%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, wzrosty odnotowano w eksporcie silników wysokoprężnych (dynamika 152,05 proc.) i podwozi z silnikami (369,17 proc.).

12 miesięcy 2009 r.

W całym 2009 r. eksport przemysłu motoryzacyjnego z Polski wyniósł niespełna 15,70 mld euro. Wartość ta jest o 14,88 proc. niższa od uzyskanej przed rokiem. Eksport był o 2,73 mld euro mniejszy niż rok wcześniej.

Do krajów Unii Europejskiej trafiło 90,23 proc. całości. Największym odbiorcą pozostały Niemcy. Udział tego rynku w całym zeszłym roku wyniósł 30,61 proc. całości eksportu branży. Dynamika eksportu do Niemiec wzrosła do 105,58 proc. Drugim rynkiem pozostają niezmiennie Włochy (18,6 proc.). Dynamika w tym przypadku była niższa niż w 2008 r. (94,72 proc.). Trzecim rynkiem zbytu pozostała Francja, do której trafiło 7,34 proc. całego eksportu branży. Dynamika wzrosła do 111,51 proc.

Eksport silników wysokoprężnych w 2009 r.

Export of diesel engines in 2009

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska / UE	1 614,80	73,47%	87,88%
Eksport poza UE / Outside UE	222,65	99,47%	12,12%
Razem /Total	1 837,45	75,87%	100%

Źródło: AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

Filary eksportu branży

Ponownie od kilku miesięcy o wynikach branży decydują trzy grupy produktów. Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych, części i akcesoriów oraz silników wysokoprężnych w 2009 r. stanowił 85,04 proc. całości, o 55,15 proc. więcej niż rok wcześniej.

Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych osiągnął wartość 6,72 mld euro. W ostatecznym całorocznym zestawieniu, wielkość eksportu tej grupy była

o 1,26 proc. wyższa niż rok wcześniej. Udział samochodów w całości eksportu branży wyniósł 43,40 proc., o 6,92 proc. więcej niż w 2008 r.

Na rynki unijne trafiło niespełna 94 proc. eksportowanych aut. Eksport do krajów UE w 2009 r. był wyższy niż rok wcześniej (dynamika 106,87 proc.). Największym odbiorcą, tak jak w 2008 r., były Włochy. Na ten rynek

Eksport części i akcesoriów w 2009 r.

Export of parts and accessories in 2009

	w mln euro	dynamika	udział
Unia Europejska / UE	4 296,04	90,12%	91,41%
Eksport poza UE / Outside UE	403,58	49,48%	8,59%
Razem /Total	4 699,62	84,18%	100%

AutomotiveSuppliers.pl na podstawie danych Eurostat

trafiło 33,11 proc. całości. Dynamika była o 1,47 proc. większa niż rok wcześniej. Pomimo zakończonego we wrześniu systemu dopłat, eksport do Niemiec (2. lokata, 26,68 proc.) w 2009 r. osiągnął wy-

soką dynamikę wzrostu, wynoszącą 178,13 proc. Także w przypadku Francji, która w porównaniu do 2008 r. awansowała z 4. na 3. pozycję, zanotowano wzrost wartości eksportu. W ubiegłym roku eksport nad Sekwanę (8,21 proc. całości) wzrósł o 11,59 proc.

Wartość eksportu części i akcesoriów wyniosła 4,70 mld euro, o 15,82 proc. mniej niż przed rokiem. Na tę grupę przypadło 29,94 proc. całości eksportu sektora motoryzacyjnego. W porównaniu do 2008 r. udział części

spadł o 0,33 proc.

Na rynki Unii Europejskiej trafiło 90,12 proc. wartości eksportowanych części i komponentów. Największym rynkiem pozostały Niemcy (38,87 proc. i dynamika 88,98 proc.). W porównaniu do 2008 r. z 4. pozycji na 2. awansował rynek francuski (8,84 proc.; dynamika 116,00 proc.). Eksport do kolejnych odbiorców był niższy niż przed rokiem: Czechy (8,28 proc. i dynamika 99,49 proc.) oraz Włochy (7,43 proc. i dynamika 86,18 proc.).

Eksport trzeciej najważniejszej grupy produktowej, silników wysokoprężnych wyniósł niespełna 1,84 mld euro, co dało dynamikę na poziomie 75,87 proc. Udział silników wysokoprężnych w całości eksportu spadł w ciągu 12 miesięcy o 1,43 proc. do 11,71 proc.

Niespełna 87,9 proc. wyprodukowanych silników wysokoprężnych znalazło odbiorców na terenie Unii Europejskiej.

W pozostałych siedmiu grupach produktów motoryzacyjnych, w 2009 r. tylko w dwóch przypadkach zanotowano wzrost eksportu: autobusy (103,82 proc.) i podwozia z silnikami (303,07 proc.). Natomiast największe spadki dotknęły pojazdy specjalne (dynamika 17,49 proc.) i nadwozia (16,56 proc.)

Styczeń 2010

O eksporcie w pierwszym miesiącu br. możemy obecnie mówić, że... nie ma precyzyjnych danych. Problem bowiem tkwi w danych o eksporcie samochodów osobowych i osobowo-towarowych. Według Eurostatu w styczniu br. wartość wyeksportowanych pojazdów tego typu wyniosła jedynie 281 mln euro blisko 30 proc. mniej niż rok wcześniej. Wartość ta jest błędna z kilku powodów. Styczeń 2009 r. był, obok grudnia 2008 r., jednym z dwóch najgorszych miesięcy dla branży motoryzacyjnej i wyników eksportu. Ponadto w styczniu tego

roku wyprodukowano o 25 proc. więcej pojazdów niż 12 miesięcy wcześniej, z których ponad 96 proc. trafiło na rynki zagraniczne. Po trzecie eksport pojazdów jest zazwyczaj wyższy od eksportu części, a ten w styczniu br. przekroczył 400 mln euro. W najbliższym czasie należy spodziewać się korekty tych danych.

W eksporcie części i akcesoriów utrzymana została tendencja wzrostowa. W styczniu wartość eksportowanych produktów tej grupy wyniosła ponad 406 mln euro, o niespełna 25 proc. więcej niż rok wcześniej. Zarówno w eksporcie do krajów UE, jak na rynki pozaunijne, zanotowano wzrost dynamiki, która wyniosła odpowiednio: 121,97 proc. i 168,44 proc. W dalszym ciągu największym rynkiem zbytu są Niemcy, na które przypadł 36,57 proc. całości.

Styczeń był także dobry dla producentów silników, którzy wysłali na rynki zagraniczne jednostki napędowe za niespełna 169 mln euro (dynamika 132,72 proc.). Wzrost nastąpił również w przypadku pojazdów ciężarowych (dynamika 116,18 proc.) oraz silników spalinowych. W tym ostatnim przypadku dynamika wyniosła aż 810 proc. Obie te grupy wyprzedziły eksport autobusów, który w styczniu zanotował spadek eksportu o ponad połowę w stosunku do zeszłego roku.

Podsumowanie

W 2009 r. w kolejnych miesiącach większość producentów motoryzacyjnych w Polsce, dzięki większemu popytowi na rynkach zagranicznych, stymulowanych dopłatami do zakupu nowych samochodów, zwiększała eksport. Można śmiało stwierdzić, że producenci części i pojazdów w naszym kraju byli jednymi

z głównych beneficjentów programów stymulujących sprzedaż nowych aut w poszczególnych krajach Europy.

Rosnąca dynamika we wszystkich miesiącach IV kwartału zeszłego roku spowodowała znielowanie spadków z początku 2009 r. (I kw. -38,45 proc.), do poziomu -14,88 proc. w całym roku.

Należy jednak podkreślić, że programy dopłat do zakupu nowych aut w krajach UE spowodowały, że uzależnienie Polski od rynków unijnych zwiększyło się w ciągu 2009 roku o 8,42 proc. do 90,23 proc. Na dwóch największych odbiorców Niemcy i Włochy, przypadło 49,27 proc. całości, o 7,82 więcej niż w 2008 r.

AutomotiveSuppliers.pl prognozuje, że w pierwszych miesiącach 2010 r. będzie kontynuowany pozytywny trend w eksporcie przemysłu motoryzacyjnego z Polski. Wzrośnie on w tym czasie o ok. 15-20 proc., co związane jest m.in. z:

- utrzymaniem się względnie wysokiego poziomu produkcji przez Fiat Auto Poland, największego producenta aut w Polsce,
- wzrostem produkcji w General Motors Manufacturing Poland w Gliwicach (Astra IV),
- utrzymaniem się zapotrzebowania na części i komponenty do produkcji małych aut,
- uruchomieniem produkcji silnika Twin-Air w fabryce Fiat Powertrain Technologies Poland w Bielsku-Białej.

Analiza przygotowana na podstawie danych Eurostat. Więcej w serwisie AutomotiveSuppliers.pl

ENGLISH SUMMARY

Thanks to subsidies for buyers of new vehicles in EU countries, exports in the Polish automotive industry were growing in the last months of last year and amounted to less than EUR 15.70 bn in all of 2009 (-14.88 percent), including 90.23 percent in supplies to European Union countries.

In the three main groups, the export figures were as follows: cars and commercial passenger vehicles – EUR 6.72 bn (+6.87 percent), parts – EUR 4.7 bn (-15.82 percent), and diesel engines – EUR 1.84 bn (-24.13 percent).

Oczekujecie Państwo szybkości w działaniu?



Zapraszamy do odwiedzenia
naszego stoiska na targach
METALFORUM w Poznaniu,
08.-11.06.2010,
hala 5, stoisko 104

EMW: Centrum kompetencji
blachy cienkiej

Przewaga dzięki zróżnicowanej ofercie

EMW

Das Stahl-Service-Center

EMW · Eisen- und Metallhandel GmbH
Pfannenbergr. 1 · D-57272 Neunkirchen
Tel. +49 (0) 2735/787-02
Faks +49 (0) 2735/787-484
info@emw-stahl-service.de



Plastal Poland

W upadłości dostawcy też mogą prosperować

Załamanie się rynku motoryzacyjnego pod koniec 2008 r. i na początku zeszłego roku doprowadziło do dramatycznych zakłóceń w funkcjonowaniu firm produkcyjnych. Skutki kryzysu najsilniej dotknęły sektor dostawczy.

Najpoważniejsze skutki załamania widoczne były w Niemczech, na największym rynku motoryzacyjnym Europy. Jak wynika z danych stowarzyszenia VDA oraz firmy Rolad Berger w ostatnim kwartale 2008 r. niewypłacalność ogłosiło 15 firm, zaś w pierwszych dwóch kwartałach następnego roku dołączyło do nich prawie 40 kolejnych. W sumie w okresie IV kwartał 2008 – IV kwartał 2009 r. niewypłacalność ogłosiło 75 firm, w większości dostawców.

W Polsce ten proces zaczął się od producenta felg aluminiowych RH Alurad Wheels Polska w Gorzycach. Głównym odbiorcą spółki, powstałej w 2005 r., była macierzysta firma RH Alurad Hoffken GmbH, która ogłosiła niewypłacalność w październiku 2008 r. Ta decyzja zaś pociągnęła za sobą polską spółkę-córkę, pod koniec tego samego roku. Upadłość była „skuteczna”, ponieważ zakład w Gorzycach całkowicie zlikwidowano, a pracę straciło ponad 150 pracowników.

W Polsce w kolejnych miesiącach niewypłacalność ogłosiły takie firmy, jak: Jelcz, Odlewnie Polskie, Kuźnia Polska, ae Group, Plastal czy Maflow Poland. Jednak, jak przedstawimy poniżej, ogłoszenie bankructwa nie musi oznaczać zakończenia działalności firmy, a może być nawet impulsem do restrukturyzacji i dalszego rozwoju.

Plastal Sp. z o.o.

Kłopoty firmy zaczęły się w marcu zeszłego roku, kiedy szwedzka spółka-matka ogło-

siła bankructwo, a w ślad za nią spółki-córki w Niemczech, Szwecji, Włoszech, Norwegii, Belgii i Polsce. Główną przyczyną upadłości Grupy był gwałtowny spadek wolumenów zamówień klientów (nawet o 40 proc.) uwarunkowany kryzysem ekonomicznym oraz trudną sytuacją rynków finansowych. Dla polskiego Plastala upadłość została ogłoszona dwa miesiące później, 4 maja przez Sąd Okręgowy w Gliwicach. W chwili ogłoszenia niewypłacalności firma zatrudniała około 740 pracowników w trzech zakładach, w głównym w Gliwicach oraz w Swarzędzu-Jasinie i Poznaniu. Wszystkie trzy lokalizacje posiadały m.in. certyfikaty ISO/TS 16949:2002. Spółka produkuje dla przemysłu motoryzacyjnego zderzaki przednie oraz tylne, spoilery, deski rozdzielcze, wewnętrzne panele drzwiowe, wloty powietrza oraz inne wewnętrzne elementy z tworzywa sztucznego. Plastal świadczy również usługi sekwencjonowania.

Spółka dostarczała w tym czasie komponenty takim klientom jak: Fiat Auto Poland (m.in. Fiat Panda, Fiat 500, Ford Ka), Volkswagen Poznań (VW Caddy) czy zakładów BMW oraz Forda.

Jeszcze przed wprowadzeniem syndyka produkcja została utrzymana bez jakichkolwiek przestojów. Rozpoczęto wprowadzanie programu radykalnych oszczędności i kontroli wszystkich wydatków w spółce. Jednocześnie nastąpiły zmiany w strukturze zarządzania firmą. Funkcje, które były dotychczas umiejscowione wyłącznie w strukturze grupy,

zostały przywrócone na poziomie polskiej spółki.

Zaraz po ogłoszeniu decyzji sądu trzeba było rozwiązać pierwszy istotny problem. Zarząd spółki wraz z upadłością zrezygnował z pełnienia swoich funkcji. To polscy menedżerowie wzięli na siebie zadanie zarządzania przedsiębiorstwem, przy ścisłej współpracy z syndykiem. Wśród najważniejszych wyzwań, jakie stanęły przed Plastalem, było m.in.: utrzymanie płynności finansowej, zapewnienie klientów, pracowników oraz dostawców o tym, że firma może kontynuować produkcję oraz dostawy, a także utrzymanie zatrudnienia. Warto podkreślić, że determinacja nowego kierownictwa oraz syndyka musiały być poparte silnymi argumentami, ponieważ żaden z klientów się nie wycofał.

Oczywiście również wdrożenie oraz dostosowanie się do procedur upadłościowych było ważne, aby proces restrukturyzacji przebiegał możliwie najstabilniej. Pewne działania restrukturyzacyjne przeprowadzono już wcześniej, gdy branżę dotknął kryzys, a Plastal nie zbankrutował. Nastąpiła reintegracja funkcji grupowych w strukturę firmy, spłaszczono także procesy decyzyjne. – *Zreorganizowaliśmy pracę takich działów, jak zakupy, sprzedaż oraz księgowość, wdrażając restrykcyjne procedury obejmujące tryb zakupów, kontrolę stanu zobowiązań i należności* – mówi Kierownik Zakładu Sebastian Madej – *W celu zabezpieczenia dostaw i zagwarantowania bezpieczeństwa dostawcom, skróciliśmy terminy płatności. Wszystkie wymienione procesy przeprowadzono jednocześnie, a mimo to nie miały one żadnego negatywnego wpływu na proces produkcji.* – Jakość

AUTOR

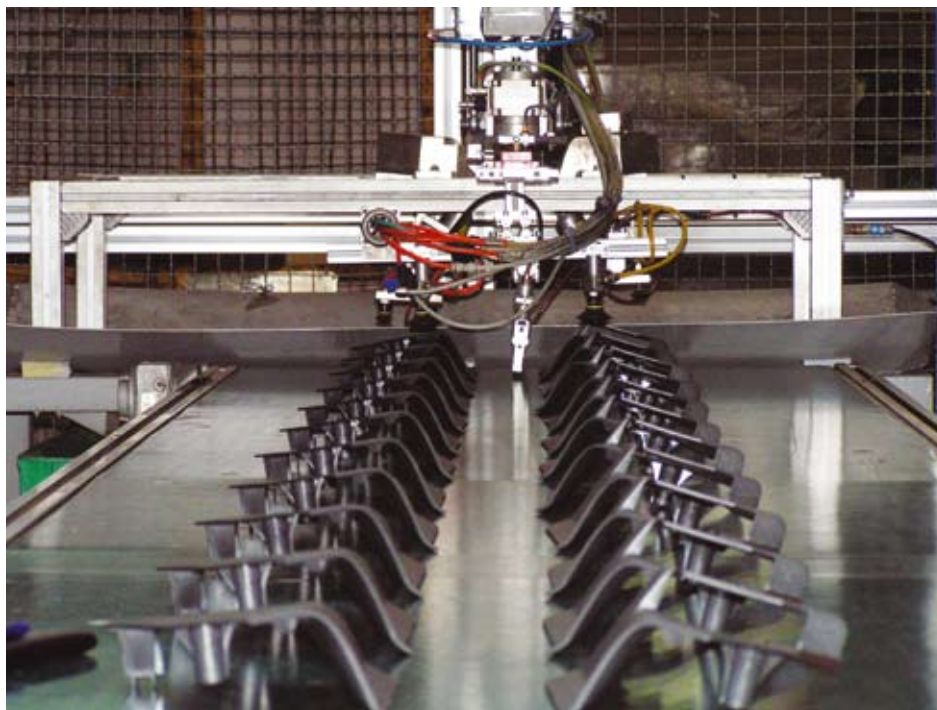


Rafał Orłowski

Analitik
Przemysłu Motoryzacyjnego
AutomotiveSuppliers.pl



Plastal Poland



Plastal Poland

i terminowość nadal są i były najważniejszymi wskaźnikami działania Plastala – dodaje kierownik Madej.

Przeprowadzanie zmian, jak podkreślają przedstawiciele Plastala, nie byłoby możliwe bez pomocy ze strony klientów, dostawców oraz pełnego wsparcia samych pracowników firmy.

Maflow

Dla dostawcy z Tychów, wytwarzającego przewody klimatyzacyjne (wyroby finalne i półwroby) do samochodów osobowych i ciężarowych, ogłoszenie upadłości w ostatnim dniu czerwca zeszłego roku było związane z działalnością całej włoskiej grupy Maflow.

W dniu ogłoszenia upadłości Maflow zatrudniał, w głównym zakładzie w Tychach oraz dwóch kolejnych zakładach w Chełmku, 1 720 pracowników. Wszystkie trzy lokalizacje były objęte certyfikatem ISO/TS 16949:2002.

Zaraz po decyzji sądu decyzją syndyka przyjęto blisko 150 nowych osób, co podyktowane było koniecznością odbudowania struktury zatrudnienia w celu wyjścia z zaległości produkcyjnych oraz ograniczenia kosztów, w tym m.in. za pracę w nadgodzinach.

Najważniejszą zmianą, jaka nastąpiła od lipca 2009 r., było przyjęcie całkowicie nowego systemu podejmowania decyzji.

Dotychczas wszystkie spółki Maflow były zarządzane globalnie na poziomie grupy. Te więzi zostały zerwane po ogłoszeniu niewypłacalności. Obecnie zarządzanie odbywa się na poziomie polskiej spółki – mówi syndyk Wojciech Zymek. Zmiany były dla menedżerów i pracowników w znacznym stopniu rewolucyjne. Koniecznym stało się bowiem zarządzanie np. prototypami wyrobów, które wcześniej wykonywane były w centrali. Teraz wykonywane są w zakładzie produkcyjnym

w Tychach. Kolejną ważną kwestią stało się zapewnienie serwisu klienta pod względem organizacji działu sprzedaży oraz organizacją badań walidacyjnych.

Istotną decyzją było też powołanie zespołu, zajmującego się poszukiwaniem nowych technologii, niewdrożonych w zakładach produkcyjnych, a mających znaczący wpływ na ograniczenie kosztu produkcji wytwarzanych komponentów. Decyzje, zarzucone przed bankructwem, zostały ponownie poruszone. Reaktywowano programy oszczędnościowe i wdrażanie metodologii Lean Manufacturing we wszystkich zakładach spółki. Firma podjęła inicjatywy, związane z obniżką kosztów, przede wszystkim poprzez racjonalizację kosztów zarządzania spółką przez spółkę-matkę we Włoszech (management fee). Obniżone zostały koszty transportu, wprowadzono rozliczenia dostaw na zasadach ex works. Zoptymalizowano niemal wszystko: proces dostaw materiałów i budowania zapasów bezpieczeństwa, koszty gwarancji i zwrotów oraz ubezpieczenie majątku firmy.

– Ze względu na specyfikę działania w upadłości likwidacyjnej – mówi Wojciech Zymek – realizowane są także programy inwestycyjne, których stopa zwrotu jest możliwie jak najkrótsza. Ale oczywiście prowadzone są badania i zamawiane środki produkcji dla nowych technologii – dodaje.



Plastal Poland



ae Group

Wyzwaniem, jakie stanęło przed kierującymi Maflow, było utrzymanie aktualnych i pozyskanie nowych klientów. – *Od ogłoszenia upadłości nie straciliśmy żadnego klienta – mówi syndyk Maflow – ale jak na razie nie mamy nowych. Niestety niejasna struktura właścicielska, przy upadłościach nie sprzyja nawiązywaniu nowych kontraktów* – dodaje Wojciech Zymek.

ae Group Polska

Spółka, należąca do niemieckiego dostawcy motoryzacyjnego, specjalizującego się w odlewach ciśnieniowych z aluminium, rozpoczęła działalność w Strzelcach Krajeńskich w Lubuskiem w 2004 roku.

Polski zakład produkuje m.in. rury i kroćce ssące, uchwyty, korbowody, tłoki, różnego rodzaju korpusy, pokrywy czy też elementy lusterek, foteli czy drzwi.

Z powodu nadmiernego zadłużenia, które nie pozwalało na kontynuowanie normalnej działalności firmy, niemiecka centrala i wszystkie spółki złożyły wnioski o bankructwo, które zostało ogłoszone 1 lipca 2009 r. przez sąd w Erfurcie. Podobnie postąpił polski oddział, w jego przypadku niewypłacalność ogłoszono siedem dni później.

W odróżnieniu od Plastala, po ogłoszeniu bankructwa grupa ae

zachowała swoje struktury i rozpoczęło kompleksową restrukturyzację zakładów. W jej ramach zmienił się m.in. skład zarządu polskiej spółki. Poprzednio zarząd spółki-matki był jednocześnie zarządem w polskim oddziale. Powołano p. Reinera Kuehn'a na członka zarządu-rezydenta, który zaczął zarządzać zakładem w Strzelcach. Rozpoczęto oddłużanie grupy poprzez postępowanie upadłościowe. Nastąpiła restrukturyzacja, zapewniająca kontynuację działalności, bez osiągania strat

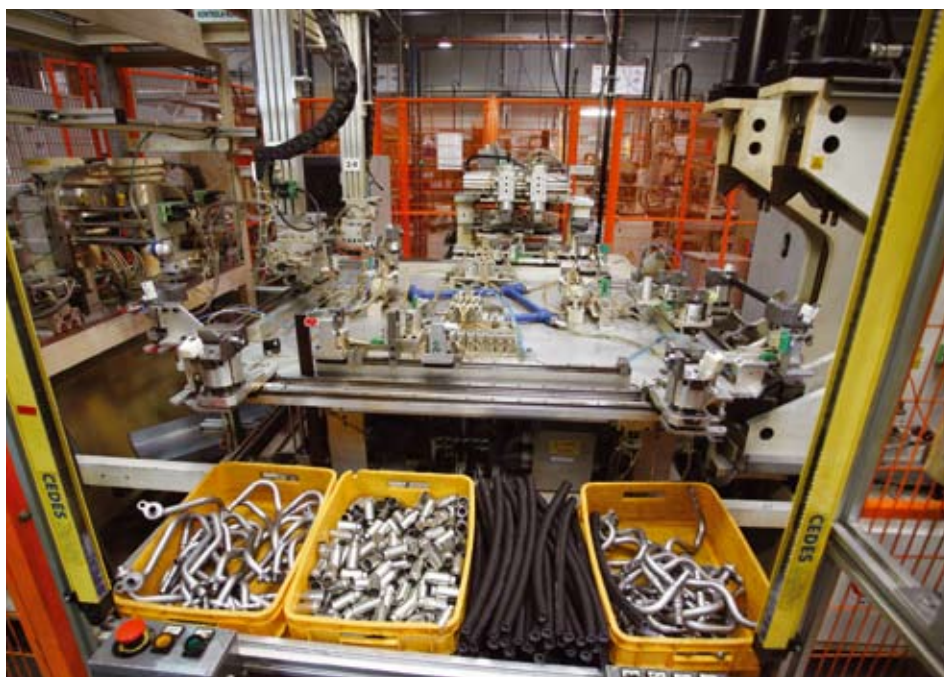
po jej zakończeniu. Restrukturyzacja polegała na konsolidacji działalności. Utworzono duże zakłady poprzez przeniesienie produkcji, rezygnację z nieopłacalnej działalności i zlecenie jej na zewnątrz. Ograniczono jednocześnie administrację – wszystkie podjęte działania miały za cel poprawę struktury kosztów.

Nowe uruchomienia

Dostawcy podkreślają, że w okresie upadłości likwidacyjnej uruchamiana jest nowa produkcja. W Plastalu wdrożono dwa nowe projekty dla Volkswagena (Golf GTI VI – kwiecień 2009) oraz dla Jaguara (wrzesień 2009). Uruchomienie produkcji przebiegało zgodnie z ustalonymi terminarzami i nie zostało zakończone przez procedury upadłościowe.

Natomiast do ae Group Polska nastąpił transfer (lipiec 2009-kwiecień 2010) produkcji z Niemiec, głównie obróbki mechanicznej. Do Strzelec Krajeńskich m.in. przeniesiono w większości zakład z Gerstungen. Między innymi dzięki temu o 50 proc. wzrosła produkcja polskiej spółki Grupy.

W przypadku Maflow nowe uruchomienia, od ogłoszenia upadłości, polegały przede wszystkim na modyfikacjach istniejących już produktów dla takich klientów jak grupa Volkswagena i Volvo Car Corp. Rozpoczęto także całkowicie nowe dostawy komponentów dla takich modeli, jak Dacia Duster, Fiat 500 Bicilindro. We współpracy z innym za-



Maflow



kładem grupy Maflow rozpoczęto produkcję do VW Sharan czy VW Polo. W ciągu kilku najbliższych miesięcy spółka uruchomi dostawy dla tak prestiżowych modeli jak Audi A6 i Land Rover LXR.

W 2009 roku jednak z sukcesem

W zeszłym roku cały sektor motoryzacyjny bardzo mocno odczuł skutki załamania sprzedaży nowych pojazdów. Spadki wolumenów zamówień sięgały nawet 40 proc. – *To był dla spółki trudny rok* – mówi Sebastian Madej – *jednak dzięki zmianom restruk-*

turyzacyjnym, rozpoczętym jeszcze przed ogłoszeniem upadłości, oraz konsekwentnie prowadzonej strategii optymalizacji zasobów wewnętrznych i, wielokrotnie już wspomnianym, radykalnym oszczędnościom, zeszły rok okazał się lepszym niż można się tego było spodziewać – dodaje kierownik Madej. Do ogłoszenia upadłości Plastal, z powodu powiązań grupowych, generował stratę, po upadłości zniwelowano stratę. – *Wygenerowaliśmy nawet przyzwoity zysk* – dodaje Madej. Generowany zysk pozwala firmie na prowadzenie produkcji, zapewnienie dobrej

jakości produktów oraz na finansowanie niezbędnych inwestycji.

Także Wojciech Zymek podkreśla, że to był trudny rok dla Maflow, patrząc na stronę finansową. – *Ale 2009 r. należy podzielić na dwie części, przed i po upadłości. W pierwszym półroczu zeszłego roku firma zanotowała znaczną stratę* – mówi. – *Począwszy od lipca na skutek podjętych działań spółka odzyskała płynność finansową i drugie półrocze zakończyła zyskiem netto na poziomie 13 proc. w stosunku do obrotu* – dodaje Zymek.

Tomasz Łacny z ae Group Polska podkreśla, że pierwsze półrocze 2009 r. było trudnym okresem dla firmy, z uwagi na małą ilość zamówień, złożony wniosek o ogłoszenie upadłości oraz ustanowione postępowanie ograniczające zarząd nad spółką. Z uwagi na otwarte postępowanie upadłościowe zapanował niepokój wśród dostawców oraz pracowników. – *Ale żaden klient od nas nie odszedł* – mówi Tomasz Łacny.

W drugim półroczu zeszłego roku sytuacja całej grupy zaczęła stopniowo się poprawiać, z uwagi na ogólną poprawę sytuacji sektora motoryzacyjnego i wzrost ilości zamówień. – *W naszym przypadku przychody wzrosły odpowiednio do wzrostu produkcji* – mówi Tomasz Łacny. Obecnie z uwagi na rosnącą produkcję i zatrudnienie oraz terminowe regulowanie zobowiązań nie jest zauważalny niepokój wśród klientów i partnerów dostawcy. Ponadto firma jest w trakcie pozyskiwa-

Firma	Data ogłoszenia upadłości	Lokalizacja	Produkcja	Klienci
Plastal Sp. z o.o.	4 maja 2009 r.	Gliwice, Swarzędz-Jasin, Poznań	elementy z tw. sztucznych	Fiat, General Motors, BMW, Ford, MINI, VW, Magna, Audi oraz Jaguar.
Maflow Polska Sp. z o.o.	30 czerwca 2009 r.	Tychy, Chełmek	przewody klimatyzacyjne, a także przewody gumowe do instalacji chłodzenia, paliwowych, hamulcowych, instalacji LPG oraz wspomaganie kierownicy i aktywnego zawieszenia	VW Group (Skoda, VW, Audi, Seat, Lamborghini), Fiat Auto Poland, Dacia, Volvo Car Corp., Volvo Truck, Scania, DAF, Jaguar Land Rover, Eaton, TI Automotive
ae Group Polska Sp. z o.o.	8 lipca 2009 r.	Strzelce Krajeńskie	aluminiowe odlewy ciśnieniowe	Przez spółkę-matkę: ZF Group, Wabco, Continental, Opel/GM, Borg Warner, Daimler AG, Edscha, Webasto, DURA, Waldaschaff

źródło: dostawcy

nia zamówień od nowych klientów. Pomaga w tym nie tylko jakość produkowanych komponentów, ale także fakt, że spółka-matka ae Group AG z dniem 31 grudnia 2009 r. wyszła z upadłości.

Należy podkreślić, że podjęte działania przez spółki w Polsce pozwolą nie tylko zachować istniejące miejsca pracy, ale stworzyć również nowe. W Plastalu w chwili ogłoszenia upadłości pracowało około 740 pracowników. – *Obecnie zatrudnienie jest na podobnym poziomie* – mówi kierownik Madej. W ae Group 9 lipca zeszłego roku, gdy sąd ogłaszał upadłość, było zatrudnionych 178 osób. Obecnie w spółce pracuje ponad 240 pracowników. W zakładach Maflow zatrudnienie w kwietniu br. było wyższe o ponad 70 osób niż w dniu upadłości.

Będą nowi właściciele?

Pod koniec zeszłego roku syndyk Plasta-

lu uruchomił procedurę sprzedaży firmy. Majątek firmy wyceniono na niemal 131,7 mln zł. Do pierwszej aukcji, 4 listopada zeszłego roku, nie doszło z powodu braku chętnych. Podobnie zakończyły się próby sprzedaży firmy w grudniu i w styczniu 2010 r. Przed czwartą kwietniową aukcją cenę obniżono do 125 mln zł, jednak i tym razem nie było chętnych.

Podobnym rezultatem zakończyła się pierwsza licytacja Maflow Polska. Majątek firmy wyceniono na co najmniej 208 mln zł, ale do kwietniowej aukcji nie stanęła żadna zainteresowana strona. Brak oferentów w żaden sposób nie wpłynął na działalność dostawców. W połowie maja odbędzie się kolejny przetarg, tym razem bez ceny minimalnej. Natomiast w przypadku ae Group, niemiecka spółka nie zamierza sprzedać zakładu w Strzelcach.

Zgodnie z naszymi założeniami rok 2010

powinien okazać się bardzo dobry. – *Z aktualnych prognoz i sytuacji do chwili obecnej wynika, że w roku 2010 r. nastąpi odczuwalny wzrost zamówień od klientów zewnętrznych* – mówi Tomasz Łacny. W ae cały czas przyjmowani są nowi pracownicy. Spółka planuje, że poprzez postępowanie układowe będzie mogła wyjść z upadłości.

Także w Plastalu nie spoczywają na laurach. – *Cyklicznie pracujemy nad nowymi projektami poprawy struktury organicznej, aby optymalnie przygotować zakład oraz pracowników do przejęcia przez nowego właściciela. Czy zmieni się tryb i sposób zbycia? Ta decyzja należy do sądu?* – stwierdza Sebastian Madej. – *My jako grupa menadżerów Plastal koncentrujemy się głównie na działaniach związanych z produkcją.*

ENGLISH SUMMARY

As was the case in other European markets, the crisis in the automotive industry affected companies in Poland too, especially suppliers. Companies that declared insolvency in 2009 included, for example, Plastal, Maflow and ae Group Polska. The suppliers continue to operate under the supervision of receivers. All of the companies have undergone restructuring programmes. New projects have been launched (Plastal, Maflow Polska, ae Group), translating into higher head counts (Maflow Polska, ae Group). Two companies were put up for sale (Plastal, Maflow Polska).

Poukładaj z nami swoją logistykę!



Operator logistyczny branży motoryzacyjnej i przemysłowej
 CAT LC Polska Sp. z o.o.
www.groupecat.pl, handlowy@groupecat.pl, tel. 022 721 78 00

Lekkie konstrukcje w ich doskonałości

Samochody, łodzie i samoloty stają się coraz lżejsze: lekkie konstrukcje pozwalają zaoszczędzić paliwo, zmniejszyć emisję CO₂ i koszty produkcji w wielu sektorach przemysłowych. Jednym z głównych międzynarodowych dostawców na niniejszym, szybko zmieniającym się rynku jest LEIBER Group GmbH & Co. KG. Specjalizująca się w kuciu aluminium oraz ich dalszej obróbki, średniej wielkości firma posiadająca swoje zakłady w Niemczech i Polsce, dostarcza lekkie konstrukcje o doskonałej jakości. Najnowsze osiągnięcie firmy na drodze dalszego rozwoju stanowią AluHigh® i AluXtrem®, dwa nowe stopy aluminium oferujące bezkonkurencyjne korzyści w przypadku konstrukcji lekkich.

LEIBER specjalizuje się w lekkich konstrukcjach w oparciu o kucie aluminium i technologie jego przetwarzania. Firma posiada dwa zakłady produkcyjne w Niemczech i Polsce, zatrudnia 500 osób, z czego 340 w głównym zakładzie w Emmingen, Niemcy, w którym obroty przekraczają 60 milionów euro. Każdego roku LEIBER przetwarza ponad 7 000 ton aluminium używając 19 nowoczesnych pras kuźniczych i 72 maszyn CNC do obróbki mechanicznej. Oprócz produkcji wysokiej jakości, lekkich komponentów z aluminium o masie do 40 kg i maksymalnej długości do 800 mm w seriach małych, średnich i dużych, firma oferuje obróbkę przy użyciu maszyn sterowanych numerycznie, obróbkę powierzchni, konstrukcje modułów oraz z montaż części do gotowych podzespołów. Podczas gdy zakład produkcyjny w Niemczech zajmuje się produkcją wyrobów od małych do dużych serii,

oddział w Polsce, w Rudzie Śląskiej, skupia się na seriach małych i średnich oraz elementach, które wymagają dużego nakładu

siły roboczej. Wszystkie kute elementy aluminiowe wytwarzane są przez firmę LEIBER w ścisłej współpracy z klientem. *Pracujemy z klientem od samego początku, a naszym celem jest zaangażowanie we wszystkie wstępne fazy projektowe zanim przystąpimy do produkcji seryjnej* – mówi dyrektor ds. technicznych Manfred Bühler. – *Obejmujemy cały łańcuch procesowy i zarządzamy pracami od wstępnego planowania do produktu końcowego* – dodaje dr Karl-Heinz Hägele, główny dyrektor.

„Pracujemy razem z klientem od samego początku projektu”

Różne korzyści i możliwości zastosowania

Odkuwki aluminiowe dostarczane przez LEIBER oferują długą listę korzyści. Oprócz



Połączenie wytrzymałości i estetyki. Zawias do bagażnika



System oczyszczania spalin samochodów ciężarowych posiada zaawansowaną technologię selektywnej redukcji katalitycznej [SCR - Selective Catalytic Reduction].



LEIBER jest głównym dostawcą części do WP amortyzatorów dla działu motocykli w firmie KTM



Każdego roku, LEIBER produkuje ponad milion kołnierzy do pomp typu „Common-rail” w 50 różnych odmianach

tego, że są bardzo lekkie, zapewniają dużą wytrzymałość, dają różnego rodzaju możliwości obróbki powierzchni, które są łatwe do przeprowadzenia i są w stu procentach odporne na korozję. Aluminium stanowi również doskonały materiał do dekoracyjnego i technicznego procesu anodyzowania, nie posiada porów i umożliwia produkcję stopów odpornych na wodę morską. LEIBER oferuje kute elementy aluminiowe oraz kompletne podzespoły dla praktycznie wszystkich branż przemysłowych, od produkcji samochodów, motocykli i samolotów do technologii kolejowych, inżynierii mechanicznej i technologii medycznej. *Nasze rozwiązania obejmują szeroki zakres zastosowania, od sektora branży samochodowej po rynek opieki zdrowotnej* – mówi dr Hägele. Firma LEIBER posiada imponującą listę klientów obejmującą takie uznane marki jak między innymi: ABB, Audi, BMW, Bosch, BremboSGL Group, Daimler, Ducati, Ferrari, Hilti, KTM, LUK, Magna, MAN, Maserati, Porsche, Siemens, Tenneco, ThyssenKrupp, WP i Volkswagen. Na pokaźne spektrum produktów składają się kołnierze do pomp typu „Common-rail”, układy oczyszczania spalin, uchwyty tarcz

hamulcowych, kołnierze do amortyzatora, sprzęgi haki holownicze, wahacze poprzeczne, zawiasy klapy bagażnika, wały rozrządu, przeguby Cardana i wiele innych części aluminiowych wysokiej jakości. LEIBER jest również dużym dostawcą części dla firmy Airbus i opracował gamę innowacyjnych, bardzo wytrzymałych komponentów transportowych dla Airbusa A380, niezbędnych do automatycznego mocowania kontenerów.

Nowe, jeszcze lżejsze rozwiązania

Pomimo wyczerpującej oferty, firma LEIBER zawsze poszukuje nowych, innowacyjnych rozwiązań produktowych. *Dużo uwagi poświęcamy dziedzinie badań i rozwoju* – oświadcza pan Bühler. Najnowsze osiągnięcia stałych wysiłków firmy związanych z pracami badawczo-rozwojowym obejmują pozycje AluHigh® i AluXtrem®, dwa nowe stopy o dużej wytrzymałości. Dzięki kombinacjom nowych stopów i doskonale opanowanego procesu produkcyjnego, AluHigh® i AluXtrem® pozwala na produkcję kutech komponentów o doskonałej charakterystyce: są jeszcze lżejsze niż części ze stan-

dardowego aluminium, są w 100% odporne na korozję, oferują doskonałe możliwości wykończenia powierzchni, łącznie z proszkowaniem i anodyzowaniem, a dodatkowo są tańsze niż inne stopy o podobnych właściwościach mechanicznych. *Stanowią doskonałe rozwiązanie dla konstrukcji elementów podwozia i elementów dla powiększenia bezpieczeństwa pojazdów takich jak haki holownicze, wahacze wzdłużne w samochodach terenowych i pedały hamulców w samochodach sportowych – tłumaczy dr Hägele. – Są doskonałe również dla motocykli, rowerów, samolotów, pociągów i elementów maszyn, na które działają duże naprężenia.*

Dr Rolf Leiber dyrektor ds. rozwoju jednocześnie odpowiedzialny za zakład w Rudzie Śląskiej dodaje: – *Nasze badania nie kończą się na stopach AluHigh® i AluXtrem®, rozwijamy dalsze stopy z grupy 6xxx o wytrzymałości na rozciąganie do 500 MPa. Dalszy nas interesujący temat to tzw. Hybrid forging, czyli połączenie dwóch różnych stopów aluminium w procesie kucia albo aluminium z innymi materiałami.*

W skrócie

Główne kompetencje

Lekkie konstrukcje w oparciu o zaawansowaną technologię kucia aluminium i jego dalszej obróbki.

Fakty i liczby

- Rok założenia: 1928
- Struktura: firma rodzinna
- Miejsca produkcji: Niemcy i Polska
- Pracownicy: 500
- Obrót: 60 milionów EUR
- Eksport: duży udział pośredni poprzez klientów międzynarodowych

Produkty i usługi

Precyzyjne, wytrzymałe i lekkie kute elementy aluminiowe oraz ich obróbka mechaniczna

Odbiorcy

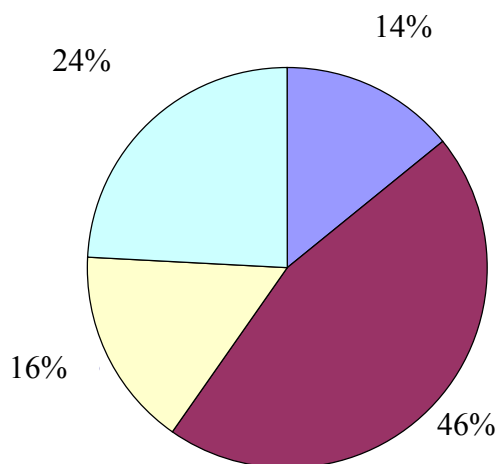
Przemysł samochodowy, producenci motocykli i rowerów, przemysł kolejowy, lotniczy, maszynowy, robotyka, przemysł ogólny, technologia medyczna

Główny rynek

Europa

Perspektywa na przyszłość

Większy nacisk na branżę lotniczą, kolejową oraz maszyn i technologii medycznej



■ Elementy zawieszania oraz karoserii ■ Powertrain ■ Motocykle / Rowery □ Przemysł ogólny

Portfolio Firmy LEIBER: od produktów do podwozia i nadwozia, poprzez mechanizmy napędowe i do motocykli, aż do przemysłu ogólnego



Wysokiej wytrzymałości wahacz, który wykonany jest w oparciu o nową technologię firmy LEIBER, AluHigh® i AluXtrem®

„Dużo uwagi poświęcamy dziedzinie badań i rozwoju”

Ponad 80 lat ciągłego rozwoju

Założona w 1928 roku, firma LEIBER rozrosła się z małego zakładu do grupy o zasięgu międzynarodowym. Firmę założył Valentin Leiber i zaczął od naprawy sprzętu rolniczego i domowego. W 1965 roku, rozrastająca się działalność doprowadziła do otwarcia pierwszej kuźni aluminium. W latach 80-tych, LEIBER osiągnął status jednego z czołowych producentów odkuwek matrycowych. Lata 90-te to rozrost firmy na arenie międzynarodowej: Firma LEIBER otworzyła biura sprzedaży w całej Europie oraz zakład produkcyjny w Polsce. W dniu dzisiejszym, firma rodzinna prezentuje się jako jeden z ekspertów w dziedzinie odkuwek i przetwarzania aluminium na potrzeby konstrukcji lekkich.

Wysoka kultura firmy

Sukces LEIBER opiera się na wysokiej precyzji, lekkich komponentach i rozwiązaniach zespołowych przyczyniających się do wytwarzania wielu produktów w bardziej przyjazny dla środowiska sposób i gwarantujących większą wydajność procesów produkcyjnych w wielu gałęziach przemysłu. Kolejną ważną kwestią jest kultura firmy: pracownicy mają duże poczucie obowiązku, z chęcią akceptują zmiany i są zawsze przygotowani do powzięcia nowych wyzwań. Czerpiąc z tego swoje siły, firma LEIBER kładzie nacisk na dalszy rozwój. – *Aby zachować dalszy wzrost, planujemy skoncentrować się na przemyśle samochodowym, lotniczym, kolejowym i medycznym* – mówi pan Bühler. – *Wyzwanie to sprawić, aby niewykonalne stało się wykonalnym – kończy dr Hägele.*



Kontakt

LEIBER Poland Sp. z o.o

Aluminium - kucie matrycowe i obróbka mechaniczna
ul. Magazynowa 33
41 - 700 Ruda Śląska
Polska
Telefon: +48 32 7729 500
info.lp@leiber.com
www.leiber.com



NOWE MOŻLIWOŚCI W ZASIĘGU RĘKI

TUV NORD Polska Sp. z o.o. - Partner Branży Motoryzacyjnej

OFERUJEMY:

- Certyfikację ISO TS 16949
- Coroczne Konferencje - Forum Wymiany Doświadczeń Branży Automotive
- Program Podnoszenia Kompetencji branży motoryzacyjnej Formuła Jakości

TÜV NORD Polska Sp. z o.o.

ul. Mickiewicza 29

40-085 Katowice

tel.: 32 786 46 46

fax.: 32 786 46 41

www.tuv-nord.pl

www.formula.tuv-nord.pl



Rury dla przemysłu motoryzacyjnego

Przemysł samochodowy jest ważną częścią gospodarek krajów rozwiniętych, dlatego również kraje wschodniej Europy poświęcają znaczną uwagę tej gałęzi przemysłu i maksymalnie wspierają jego rozwój. Dowodem na to jest również rozwój tej branży na Słowacji i przyciągnięcie takich producentów samochodów jak Volkswagen, PSA Citroën Peugeot, Kia Motors. Częściami każdego samochodu są również elementy, które są wykonywane z rur stalowych. Huta „Železiarne Podbrezová“ a.s. jest jednym z wiodących producentów rur stalowych, które mają zastosowanie również w przemyśle motoryzacyjnym.

Zastosowania rur w motoryzacji

Na rysunku są przedstawione różne zastosowania komponentów rurowych w samochodach osobowych. Jak jest to uwidocznione, rury mają w przemyśle motoryzacyjnym wszechstronne zastosowanie.

Największy udział w nabywanych rurach mają kalibrowane rury ze szwem. Najczęściej rury te używane są do produkcji konstrukcji siedzeń, tylnych osi, wzmocnień drzwi i nadwozi samochodów. Niewiele niższy mają rury precyzyjne ze szwem, które głównie są stosowane do produkcji amortyzatorów, mechanizmu zmiany biegów, w mniejszej ilości do produkcji siedzeń i mechanizmów kierowniczych samochodów.



Słupek międzydrzwiowy (Benteler Stráž nad Nisou)

Rury precyzyjne bez szwu są niezastąpione przy wytwarzaniu elementów przeniesienia napędu (półosi, przegubów, połączników), mechanizmu zmiany biegów dla samochodów ciężarowych oraz do wytwarzania czopów i tulei oraz innych drobnych elementów. U producentów systemów wydechowych można zauważyć tendencję do przechodzenia na rury ze stali nierdzewnych.

Rury dla przemysłu samochodowego wytwarzane w Železiarniach Podbrezová

Bardzo duży wysiłek Železiarne Podbrezová a.s. poświęca rozwojowi i nakierowaniu produkcji na odbiorców ostatecznych. Wynikiem tego jest rozpoczęcie produkcji rur precyzyjnych ze szwem. Razem z tradycyjnymi rurami bez szwu i technologiami precyzyjnego cięcia, fazowania, konserwacji i gięcia rur, Železiarne Podbrezová a.s. staje się stabilnym poddostawcą dla przemysłu motoryzacyjnego. Rury są produkowane różnymi sposobami i dostarczane jako:

- Rury stalowe precyzyjne bez szwu, ciągnięte na zimno o średnicy od 4 mm do 120 mm (ścianki od 0,5 do 10 mm)
- Rury stalowe ze szwem, ciągnięte na zimno o średnicy od 4 mm do 80 mm (ścianki od 1,5 mm do 4,5 mm)
- Rury stalowe ze szwem, kalibrowane o średnicy od 20 do 90 mm (ścianki od 1,0 do 5,0 mm)

Železiarne Podbrezová, a.s. obecnie produkuje i dostarcza rury dla wielu z wymienionych zastosowań, min.:

- Amortyzatory i sprężyny gazowe
- Konstrukcje siedzeń
- Wzmocnienia drzwi i karoserii
- Drażki kierownicze

Oferowane rury są dostarczane w różnych gatunków stali, oraz wykonywane wg takich norm jak np: EN 10 305, DIN 2391, DIN17200, ASTM A513, NFA 49-330, GKN M.200-6 oraz wielu innych.

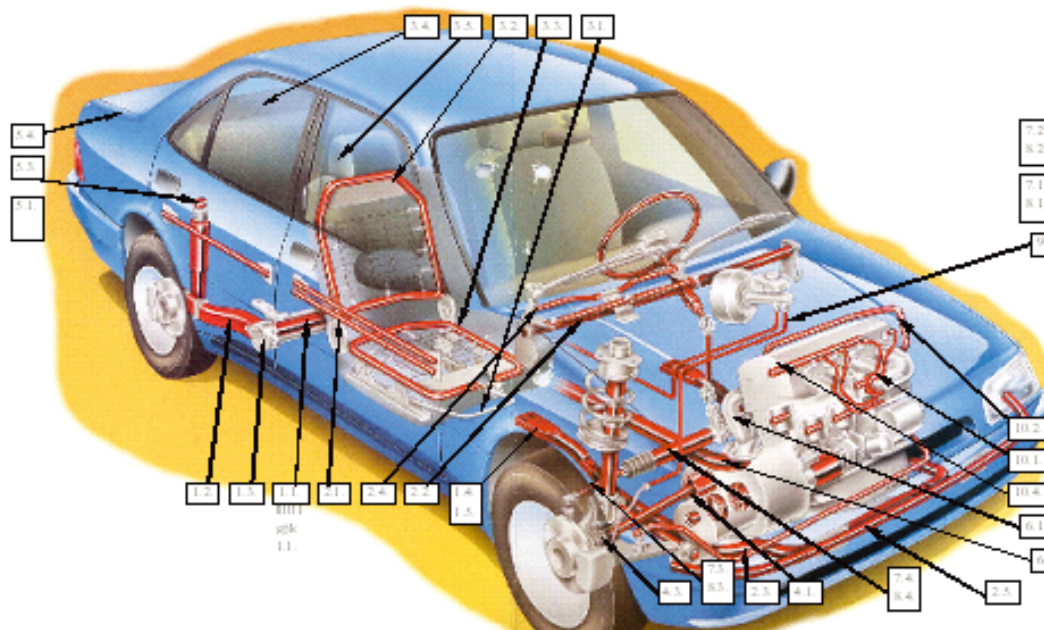
Wśród najbardziej znanych odbiorców komponentów i rur dla przemysłu samochodowego są Benteler, Volkswagen, ZF Boge, Motorpal, Matador Inalfa, ZF Lemforder, ASK Moduller, SAN Niemcy, ZF Sachs AG, Hupertz Henggersberg, ID Tube, Delphi, GKN Automotive, TRW DAS, Stomet, Cooper Standard Automotive, Brano – Ateso, CIEB, Magnetron. Železiarne Podbrezová, a.s. dostarcza rury także poprzez kooperantów, firmy handlowe oraz ich składy.

Wymagania jakości wyrobów

Jednym z podstawowych wymagań jest posiadanie systemu zarządzania jakością. Železiarne Podbrezová a.s. w tym zakresie ma bardzo dobre doświadczenia. System zarządzania jakością jest certy-



Drażek samochodu (TRW DAS Dačice)



1 - ZAWIESZENIE	3.3 - Nośna część siedzenia	6.4 - Rury perforowane	11 - Skrzynia biegów
1.1 - Oś tylna	3.4 - Konstrukcja oparcia	6.5 - rura końcowa	11.1- Drażek zmiany biegów
1.2 - Ramię osi	3.5 - Zagłówek	7 / 8 - MECHANIZM KIEROWNICZY	11.2 - Czop / tuleja
1.3 - Wewnętrzna rura, osi	4 - NAPEŁD	7.1 / 8.1 - Kolumna kierownicza	11.3 - Wał napędowy
1.4 - Zawieszenie silnika	4.1 - Półoś	7.2 / 8.2 - Osłona kolumny	12 - RÓŻNE
1.5 - Zawieszenie - mały samoch.	4.2 - Wał łączący	7.3 / 8.3 - Drażki	12.1 - Wycieraczki szyb
2 - CZĘŚCI KONSTRUKCJI	4.3 - Tuleja łącząca	7.4 - Ramię	12.2 - Poduszka powietrzna
2.1 - Wzmocnienie drzwi	5 - AMORTYZATORY	7.5 / 8.6 - Kierownica	12.3- Elementy met.-gum.
2.2 - Poprzeczne wzmocnienie	5.1 - Rura wewnętrzna	8.4- Cylinder układu wspomagania	12.4 - Układ paliwowy
2.3 - Stabilizator	5.2 - Rura zewnętrzna	8.5 - Przewód hydrauliczny	12.5- Rura (kolektor dolotowy)
2.4 - Podpora deski kierowniczej	5.3 - Tuleja	9. SYSTEM HAMULCOWY	12.6 - Układ olejowy
2.5 - Zderzak	5.4 - Sprężyna gazowa	10 - SILNIK	12.7 - Przewód dopr. oleju
2.6 - Odbojnik	6 - WYDECH - bez rur nierdzewnych	10.1 - Rury wtryskowe	12.8 - Wzmocnienie dachu
3 - FOTELE	6.1 - Kolektor wydechowy	10.2 - Czop wahadła	12.9 - Rura okna dachowego
3.1 - Dźwignia posuwu	6.2 - Przewód	10.3 - Wał rozrządu	12.10 - Element konstr. dachu
3.2 - Konstrukcja oparcia	6.3 - Rury łączące	10.4 - System chłodzący	12.11 - Kolektor paliwowy

fikowany wg ISO 9001;2008. Przemysł samochodowy, głównie zrzeszenie producentów niemieckich, wymaga, oprócz tego standardu, posiadania certyfikacji według normy VDA 6.1 i VDA 6.3, które Żelaziarne Podbrezová a.s. posiada od SGS Yarsley ICS Limited. Od kilku lat ŽP a.s. ma również system certyfikowany według normy ISO TS 16 949. Spółka nadal jest certyfikowana według norm EN ISO 14 001 i BSi OHSAS 18 001. Oprócz zarządzania jakością konieczne jest, aby wyroby spełniały główne wymagania dla rur. Najważniejszymi wymaganiami, które muszą spełniać rury i wyroby z nich, są:

- Charakterystyki wymiarowe (średnica zewnętrzna i wewnętrzna, grubość ścanki, współosiowość, długości ściśle)
- Obróbka końców (fazowanie, gratowanie)
- Własności mechaniczne (dokładnie zdefiniowane zakresy wartości)
- Jakość powierzchni (znakowanie, konserwacja, powierzchnia)
- Mikrostruktura (zdefiniowana struktura, wielkość odwęglania, twardość powierzchni, wielkość ziarna)

Wymiarowe charakterystyki są dotrzymywane głównie prawidłowym zarządzaniem narzędziami i oprzyrządowaniem do produkcji rur ciągnionych na zimno, dokonuje się statystycznych pomiarów geometrii rur i już na etapie międzyoperacyjnym określa się wskaźniki zdolności procesów. Do tych pomiarów wykorzystuje się specjalistyczne automatyczne urządzenia.

Jakość powierzchni jest zazwyczaj sprawdzana ultradźwiękiem

a następnie poprzez kontrolę wizualną.

Własności mechaniczne osiąga się poprzez odpowiednią obróbkę cieplną. Gwarantowana granica odwęglania osiągnięta jest poprzez obróbkę cieplną w atmosferze ochronnej CARBOCAT (możliwość regulacji atmosfery w piecu).

Podsumowanie

Rury i komponenty z rur są i pozostaną niezastąpionymi częściami każdego samochodu. Rozwojowi przemysłu samochodowego towarzyszy wzrost zużycia komponentów z rur. Żelaziarne Podbrezová a.s. nieustannie modernizuje swoje wyroby, aby spełniać wysokie wymagania stawiane przez przemysł motoryzacyjny. W celu zapewnienia niezawodnego serwisu dla polskich kontrahentów, ŽP a.s. powołała do życia firmę SLOVRUR z siedzibą w Stalowej Woli. ŽP a.s. ukierunkowuje się nie tylko na produkcję i dostawy rur precyzyjnych bez szwów, ale również, w coraz większym stopniu, na dostawy już wstępnie przygotowanych komponentów. Najnowszą osiągnięciem jest wybudowanie linii technologicznych do produkcji rur ze szwem oraz cynkowania galwanicznego.

Srnka Milan, Ing.;
Zvarík Vladimír, Ing.;
Adamčák Marcel, Ing.
 Želaziarne Podbrezová a.s.



VIA

VIA Technika Obróbki Powierzchniowej dynamiczny rozwój w burzliwym czasie

W zeszłym roku prezentowaliśmy polski oddział niemieckiej firmy VIA. Wracamy do podwrocławskich Komornik, aby sprawdzić, co zmieniło się w firmie od tego czasu.

Przypomnijmy, początki działalności VIA Oberflächtechnik GmbH, firmy specjalizującej się w obróbce powierzchniowej: procesach odtłuszczania i trowalizacji na materiałach powierzonych, sięgają 1996 r., kiedy powstał zakład w Lennenstadt-Elspe w Nadrenii Północnej – Westfalii. Sześć lat później uruchomiono drugi zakład w Niemczech. Obecnie VIA świadczy usługi dla ponad 120 klientów, wśród których są tacy uznani dostawcy motoryzacyjni w Niemczech jak: Kirchhoff Automotive, Gedia czy Fischer & Kaufmann.

Decyzja o uruchomieniu działalności w Polsce zapadła przed pięciu laty i związana była ze ścisłą współpracą z klientami, takimi jak Fischer & Kaufmann (Fiuka) HMT i Schürholz, którzy uruchomili lub uruchamiają właśnie produkcję w naszym kraju. Zakład VIA został zlokalizowany w Komornikach, w bezpośredniej bliskości wymienionych wcześniej klientów. Niemiecki inwestor rozpoczął działalność usługową na dzierżawionym terenie, w hali o powierzchni ponad 500 m². Obróbka powierzchniowa została uruchomiona dwa lata temu, w marcu 2008 r., a pierwszym klientem był Härter Technika Wytłaczania.

Specjalistyczny partner

Główną usługą VIA Technika Obróbki Powierzchniowej jest trowalizacja. Jest ona przeprowadzana z wykorzystaniem dwóch wysokowydajnych maszyn bębnowych marki Rösler. Podczas procesu, elementy są szlifowane za pomocą kamieni ceramicznych oraz środków do szlifowania wibracyjnego. W tym wypadku są to płyny COMPAUND EC 03 oraz COMPAUND ZF 360. Obrabiane metalowe komponenty są pozbawiane ostrych krawędzi oraz uwalniane od wszelkich smarów, jakie pozostają po procesie produkcyjnym u klienta. Elementy zostają wrzucone do bębna, w którym znajdują się drobne kamienie ceramiczne oraz środki pomocnicze do szlifowania wibracyjnego. Po zamknięciu bębna rozpoczyna się właściwy proces trowalizacji. Po 10-25 minutach, w zależności od gradu, który ma zostać usunięty, następuje otwarcie bębna i elementy trafiają na taśmę, którą są przenoszone do suszarki Rösler, gdzie w ciągu kolejnych kilku minut, za pomo-

cą miału kukurydzianego, zostają wysuszone. Wyposażenie, jakim dysponuje VIA w Komornikach, umożliwia obróbkę do 400 kg powierzonych materiałów podczas jednej operacji. Wysoką wydajność zapewnia pełna automatyzacja procesu trowalizacji.

VIA ma także w ofercie mycie alkaliczne, podczas którego poprzez różne procesy następuje oczyszczenie zanieczyszczeń smarem, powstałych w procesie produkcyjnym komponentów. Proces ten składa się z kilku etapów. Najpierw następuje mycie wstępne, czyli usuwanie grubego tłuszczu za pomocą środka odtłuszczającego, następnie płukanie wstępne oraz płukanie końcowe przy użyciu konserwantu zabezpieczającego dany element przed korozją – wszystko w temperaturze ok. 65-70 stopni. Proces kończy suszenie w temperaturze ok. 80 stopni. Od rozpoczęcia odtłuszczania do jego zakończenia upływa około 10 minut.

Mycie wykonywane jest z wykorzystaniem maszyny marki MTM Meissen Technik. Maksymalna długość elementów, jakie można poddawać powyższemu procesowi, to 20 cm.

Park maszynowy w Komornikach umożliwia poddawanie procesom trowalizacji i odtłuszczania elementów metalowych, zarówno ze stali, żeliwa, jak i aluminium, takich jak:

- elementy tłoczone,
- odlewy,

- odkuwki,
- stal,
- stal nierdzewna,
- miedź,
- cynk.

Usługi mogą być świadczone dla produkcji wielkoseryjnej do samochodów osobowych, autobusów i pojazdów ciężarowych.

VIA przyspiesza

Gdy w połowie zeszłego roku pisaliśmy o firmie, miała ona za sobą niewiele ponad rok działalności. W tym czasie VIA nawiązała współpracę z takimi firmami jak: Härter Technika Wytłaczania, Italmetal, Schürholz Polska, HMT Polska i Gotec Polska.

Co zmieniło się od naszej ostatniej wizyty? – *W dalszym ciągu naszym największym klientem jest Fischer&Kaufmann* – mówi kierownik zakładu, Mirosław Hawryłów. – *Ale*

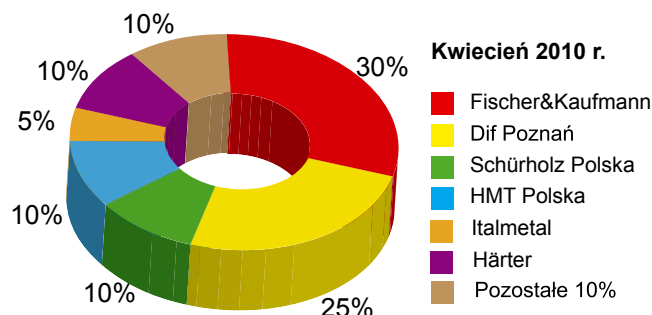
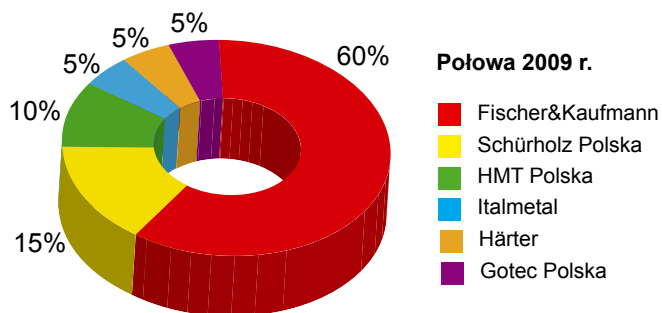
AUTOR



Ewa Jakubowska

Redaktor współpracujący
AutomotiveSuppliers.pl

Klienci VIA Obróbki Powierzchniowej



w ostatnich miesiącach zdołaliśmy nawiązać współpracę z nowymi klientami z branży motoryzacyjnej i AGD – dodaje. Jeszcze w 2009 r. lista partnerów poszerzyła się o takie firmy jak: Dif z Poznania, Kirchoff Polska w Mielcu, Gedia Polska z Nowej Soli i Azpiaran Polska z Wrocławia. – *Naszym najnowszym tegorocznym klientem stał się Metalis z Dzierżoniowa, dla którego wykonujemy obróbkę wibrościerną* – mówi Hawryłów.

Ostatnie wzrosty zamówień od klientów spowodowały, że zakład pracuje na dwie pełne zmiany. – *Jeśli zajdzie taka potrzeba jesteśmy gotowi uruchomić nocną zmianę* – mówi Hawryłów. W tym roku planowane są nowe

inwestycje – zakup kolejnych maszyn do automatycznej obróbki powierzchniowej.

Firma zaczęła również oferować mniej zaawansowane procesy obróbki powierzchniowej. Elementy trudnodostępne np. kabłąki, stosowane przy budowie samochodów, zostają wyszlifowane ręcznie, wypolerowane i przez to przygotowane do dalszej obróbki lakierniczej.

VIA stara się poszerzać swoje usługi. – *Przejmujemy całościowo zadania związane z logistyką oraz uregulowaniami formularza, zgodnie ze standardem VDA, jak również wysyłkę bezpośrednią do klienta końcowego* – mówi dyrektor zakładu w Komornikach.

Pierwotnie do końca 2010 r. firma planowała wdrożyć system ISO 9001:2008. Sprawy potoczyły się szybciej i w grudniu 2009 r. VIA uzyskała certyfikat potwierdzający tę normę, który wydał TUV Nord Cert. Firma kontynuuje wdrażanie systemu ISO/TS 16949. Uzyskanie certyfikatu jest planowane na lata 2011-2012. VIA podtrzymuje plany wybudowania w podstrefie Legnickiej SSE własnego zakładu o powierzchni 750 m², co ma nastąpić do połowy 2011 roku. Ta inwestycja pozwoli zwiększyć zatrudnienia do około 50 osób w 2012 r.

W dalszym ciągu VIA ma specjalną ofertę – *Każdy potencjalny klient może powierzyć nam nieodpłatnie próbną partię, która obejmuje do 5 tys. sztuk* – przypomina Mirosław Hawryłów. – *Dzięki temu w dalszym ciągu można przekonać się do naszej wysokiej jakości.*



Obróbce powierzchniowej w VIA mogą być poddawane takie elementy jak:

- elementy airbagów,
- elementy do podwozia samochodów osobowych,
- elementy do branży agd pralki suszarki zmywarki,
- elementy do układów kierowniczych,
- elementy zamków w drzwiach samochodowych,
- elementy do bagażników.

**VIA Technika Obróbki
Powierzchniowej Sp. z o.o.**

ul. Polna 17D
55-300 Kormorniki
tel. + 71 317 317 8
faks + 71 317 317 8
e-mail: m.hawrylow@v-i-a.de
www.v-i-a.de

Prezes:
Werner Schmidt Niemcy
w.schmidt@v-i-a.de
Prokurent:
Miroslaw Hawrylow Polska
m.hawrylow@v-i-a.de
Kierownik Techniczny: Niemcy
Kai Lechner
k.lechner@v-i-a.de



ENGLISH SUMMARY

Via Technika Obróbki Powierzchniowej, a surface treatment technology, has been operating in the village of Komorniki since March 2008. The company provides trowal mass finishing and alkaline washing services for the motoring industry. VIA's customers include Italmetal, Schürholz Polska, HMT Polska, Harter Technika Wytłaczania Polska, DIF, Italmetal, Kirchhoff Polska and Metalis.

Supplier have been ISO 9001:2008 certified. The ISO/TS 16949:2002 quality management system will be implemented by 2011-2012.

SLOVRUR®
ŽELEZIARNE PODBREZOVA GROUP

ŽELEZIARNE®
PODBREZOVA
GROUP

SLOVRUR Sp. z o.o. jest wyłącznym reprezentantem Železiarne Podbrezová w Polsce

OFERUJEMY:

- **RURY STALOWE BEZ SZWU WALCOWANE NA GORĄCO** (średnica 21,3 do 139,7mm)
 - ogólnego przeznaczenia
 - dla rurociągów do gazu i cieczy palnych
 - dla przemysłu naftowego
 - przewodowe
 - konstrukcyjne
- **RURY STALOWE BEZ SZWU PRECYZYJNE CIĄGNIONE NA ZIMNO**
 - konstrukcyjne (średnica 4 do 120 mm)
 - do obwodów hydraulicznych (średnica 6 do 80 mm)
 - kotłowe (średnica 6-120mm)
- **RURY GALWANIZOWANE**
 - do obwodów hydraulicznych (średnica 4 do 100 mm)
 - w powłoce poliestrowej i PVC, do instalacji CNG
- **Kolana hamburskie**
- **Rury ze szwem zgrzewane precyzyjne** (średnica 19-90mm)
- **Bloki stalowe z COS o przekroju kwadratowym i okrągłym**



Slovrur Sp. z o.o. ul. Brandwicka 138 37-464 Stalowa Wola

tel. (015) 844 80 45 fax (015) 842 02 34 e-mail: dz.handlowy@slovrur.pl www.slovrur.pl



FA Krosno

Centra R&D w Polsce (cz. 3)

W kolejnym części cyklu prezentujemy nie tylko ośrodki badawczo-rozwojowe, ale także biuro konstrukcyjne należące do międzynarodowej grupy.

FA Krosno S.A.

W 2006 r. w momencie przejścia linii do produkcji sprężyn gazowych, FA Krosno zakupiła sprzęt pomiarowy oraz maszyny do badań wytrzymałościowych. Kadra inżynierska dostawcy, licząca w tym czasie 3 osoby, na bazie tego sprzętu stworzyła załączek ośrodka badawczo-rozwojowego. W ramach projektu realizowanego przy współudziale środków Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, działanie 4.4. „Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji sprężyn gazowych w FA Krosno” dział R&D jest wyposażony a także zatrudnieni zostali kolejni inżynierowie. W chwili obecnej FA Krosno w dziale R&D zatrudnia 6 inżynierów i planuje zatrudnienie kolejnej osoby w maju 2010 r.

W 2009 roku zakupiony został zestaw urządzeń do badań metalograficznych. W ciągu następnych lat zaplanowano zakupienie: komory solnej, komory klimatycznej, maszyny wytrzymałościowej czy urządzenia do pomiaru prędkości wysuwu tłocznika. Główne zadania krośnieńskiego działu R&D to projektowanie nowych typów sprężyn gazowych, ciągły rozwój konstrukcji obecnie produkowanych sprężyn, udoskonalanie procesów stosowanych w produkcji: obróbki skrawaniem, zgrzewania, azotowania i utleniania oraz kontrola jakości bieżącej produkcji.

– *Rozbudowa własnego działu R&D jest jedynym działaniem, które podejmujemy w celu doskonalenia naszych produktów. Niezmiernie istotna jest współpraca z naukowcami, bez której rezultaty pracy działu R&D FA Krosno były znacząco mniej nowatorskie* - wyjaśnia Piotr Suwalski, wiceprezes spółki.

FA Krosno w zakresie inżynieringu współpracuje z Politechniką Warszawską, Instytutem Mechaniki Precyzyjnej (umowa o stałej współpracy), Politechniką Rzeszowską, Akademią Górniczo-Hutniczą, Instytutem Spawalnictwa.

MBtech Polska

Obok ośrodków R&D działają w Polsce także biura konstrukcyjne. Większość z nich to małe jednostki działające na zlecenie zachodnich klientów. Wyjątkiem od tej reguły jest MBtech Polska w siedzibą w Krakowie. MBtech Polska Sp. z o.o. jest 100 proc. spółką-córką MBtech Group GmbH & Co. KGaA. Polska spółka swoim szerokim zakresem usług w dziedzinie konstrukcji i designu uzupełnia profil grupy.

MBtech Group jest wiodącą międzynarodową firmą o profilu inżynieryjno-konsultingowym, działającą głównie w przemyśle motoryzacyjnym. Na całym świecie



FA Krosno

AUTOR



Ewa Jakubowska

Redaktor współpracujący
AutomotiveSuppliers.pl

zatrudnia około 2500 pracowników w oddziałach w Europie, Ameryce Północnej i Azji. W zeszłym roku MBtech Group miał obroty w wysokości 250 mln euro. Cechą wyróżniającą MBtech jest połączenie usług z zakresu rozwoju produktu i doradztwa na każdym etapie realizowanego projektu.

Obszar działania firmy podzielony jest na cztery segmenty: MBtech vehicle engineering, MBtech powertrain solutions, MBtech electronics solutions i MBtech consulting.



MBtech Polska

Niezależnie od tego, czy chodzi o podzespoły, systemy, moduły czy też o nowe rozwiązania, MBtech wspomaga producentów samochodów oraz dostawców motoryzacyjnych, poczynając od szczegółowej specyfikacji poprzez konstrukcje, integracje, obliczenia i testy aż do produkcji seryjnej.

MBtech łączy kompetencje z obszaru inżynierii z usługami w zakresie doradztwa, które umożliwiają klientom odpowiednio połączyć technologie i innowacje oraz osiągnąć wyraźną przewagę konkurencyjną.

W celu osiągnięcia w najbliższych latach długoterminowo zaplanowanego wzrostu, MBtech Group oprócz strategicznych regionów Europy, Azji Północnej i Ameryki Północnej konsekwentnie rozwija swoją działalność w Europie Wschodniej. Po biurach, jakie uruchomiono na terenie Czech, w wrześniu 2008 r. została zarejestrowana polska spółka z siedzibą w Krakowie. – *Kompetencje MBtech Polska doskonale uzupełniają portfolio grupy – mówi zarządzający MBtech Group Hartmut Tresp. – Nasz oddział ma bardzo wysokie kompetencje w dziedzinach: design (Powierzchnie klasy A), projektowania elementów wewnętrznych i zewnętrznych karoserii (od fazy koncepcyjnej do serii)*

i szkieletu nadwozia (rozwój podzespołów). W ramach całej grupy jesteśmy w stanie zaoferować także na rynku lokalnym szeroki zakres usług – dodaje Hartmut Tresp.

Na lokalizację krakowską wpłynęła m.in. możliwość pozyskiwania nowej kadry inżynierskiej. Kraków dysponuje znakomitymi warunkami. W jego granicach znajduje się wiele wyższych uczelni o profilu technicznym, w których studenci mogą kształcić się na kierunkach związanych z przemysłem motoryzacyjnym. I choć MBtech Polska

nie ma stałej współpracy z lokalnymi uczelniami, stara się wciąż oferować możliwość odbycia praktyk w firmie.

Głównymi klientami, dla których pracuje krakowskie biuro, są: Daimler (auta osobowe, auta ciężarowe), Evobus (autobusy), Smart, przemysł wyścigowy, Delphi (działalność szkoleniowa).

Patrząc w najbliższą przyszłość MBtech dąży do tego, by na nowych rynkach nie tylko zajmować się offshoringiem, ale również oferować lokalnie usługi inżyniersko-konsultingowe. Hartmut Tresp, zarządzający Mbtech Group powiedział o polskiej spółce: – *Od czasu otwarcia oddziału w Krakowie w 2008 roku stale go rozbudowujemy. W tym czasie zatrudniliśmy 20 pracowników, którzy oferują swój wkład w dziedzinie rozwoju karoserii. Tę strategię zamierzamy prowadzić również konsekwentnie w przyszłości. Dlatego też, stan personalny w Krakowie będzie stale wzrastał. Równoległe ze wzrostem zatrudnienia będziemy nadal dopasowywać nasze portfolio do potrzeb klientów oraz dodatkowo uzupełniać o obszar E/E oraz konsultingu.*



MBtech Polska

AutomotiveSuppliers.pl

FIRMA KONSULTINGOWA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO

- ✓ Informacje o rynku motoryzacyjnym
- ✓ Analizy i raporty
- ✓ Specjalistyczne dane o dostawcach
- ✓ Skuteczne pozyskiwanie funduszy unijnych
- ✓ Projekty szkoleniowe
- ✓ Kojarzenie partnerów biznesowych

Eksperci z wieloletnim doświadczeniem



- Branżowy serwis www.automotivesuppliers.pl
- Kwartalnik **AutomotiveSuppliers.pl review**
- Internetowa baza dostawców motoryzacyjnych
- Codzienny newsletter

tel. 22 435 88 22, 22 215 05 05
e-mail: review@automotivesuppliers.pl



TES Group

TES Group S.A.: ruszyła produkcja resorów parabolicznych najnowszej generacji

TES Group S.A. z siedzibą w Tarnowie Podgórny, uruchomiła 22 kwietnia br. w miej-

scowości Łęczyna (Zachodniopomorskie) najnowocześniejszą w Polsce fabrykę resorów

parabolicznych nowej generacji. Nowy zakład (dotychczasowy znajduje się w Golczewie) został w części sfinansowany z funduszy unijnych (Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka). Wartość inwestycji wyniosła około 70 mln zł, w tym kwota dofinansowania z PO Innowacyjna Gospodarka to 30,2 mln zł. W nowym zakładzie o powierzchni 6,1 tys. m² zatrudnionych jest 60 pracowników. Możliwości produkcyjne w skali miesiąca to 2 000 ton.

W nowym zakładzie resory produkowane są przez roboty i manipulatory, co umożliwi osiągnięcie idealnej powtarzalności wyrobów. Współpracujący z TES Group naukowcy z Politechniki Szczecińskiej i Instytutu Mechaniki Precyzyjnej w Warszawie wykorzystali m.in. zalety zmniejszenia nagrzewania materiału do niezbędnego minimum, przy jednoczesnym maksymalnym zwiększeniu ilości wykonywanych operacji.



Gedia

Gedia - kolejne inwestycje w Nowej Soli

Na początku kwietnia br. zarząd Grupy GEDIA podjął decyzję o rozbudowie zakładu w Nowej Soli.

Łączna kwota inwestycji to 23 mln euro. Już w maju zostanie oddana do użytku nowa hala logistyczna o powierzchni 900 m². Na najstarszych halach zostanie

podniesiony dach, co pozwoli na instalację jednej z dwóch nowych pras (630 i 1 100 t). Pozwolą one nie tylko na zwiększenie mocy produkcyjnych zakładu, ale również na powrót do 3-zmianowego systemu pracy.

Ostatnią i największą inwestycją będzie budowa nowej hali o pow. 10 tys. m², która

zostanie oddana do użytku w czerwcu 2011 r.

Po zakończeniu rozbudowy Gedia będzie dysponować 41,8 tys. m² pod dachem. Wzrośnie też zatrudnienie, obecnie wynoszące prawie 938 pracowników (w dwóch zakładach w Nowej Soli i Kożuchowie). Na koniec tego roku nastąpi nieznaczny wzrost do 947 osób, a pod koniec 2011 roku do poziomu 1 000 pracowników.

Zarząd Grupy Gedia zdecydował, że polski zakład, z uwagi na swoje dotychczasowe doświadczenia, będzie uruchamiać linię do tłoczenia stali na gorąco. To zupełnie nowa technologia w zakładzie. W Polsce, a może nawet w Europie Wschodniej, będzie to jedyna tego typu inwestycja.

Po 7 latach w listopadzie 2011 roku wszystkie wydziały Gedia Poland będą znajdowały się w jednej lokalizacji w Nowej Soli.

Kuźnia Jawor S.A.

15 marca Edward Rupik złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu spółki, należącej do Grupy Gwarant. Nowym prezesem został Konrad Mytnik.



Andoria-Mot Sp. z o.o.

15 marca Edward Rupik złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu spółki, również należącej do Grupy Gwarant. Nowym prezesem został Henryk Maciejczyk (również Wiceprezes Zarządu, dyrektor ds. inwestycji i rozwoju Huty Małapanew Sp. z o.o.). Wiceprezesem Zarządu spółki została Elżbieta Węglarz (także Wiceprezes Zarządu, dyrektor ds. ekonomiczno-finansowych Huty Małapanew Sp. z o.o.).



General Motors Manufacturing Poland

1 kwietnia br. Andrzej Korpak zastąpił na stanowisku Dyrektora Zakładu General Motors Manufacturing Poland (GMMP) Tonyego Francavillę. Dyrektor Francavilla objął po Thomasa C. Schmidta stanowisko dyrektora zakładu Vauxhall w Ellesmere Port w Wlk. Brytanii. Przełożonym zarówno dyr. Francavilli, jak i dyr. Korpaka jest Uwe Fecher, Dyrektor Wykonawczy ds. Produkcji Opel/Vauxhall Europe. Tony Francavilla kierował fabryką Gliwicach od 1 czerwca 2008 r. Andrzej Korpak to dotychczasowy wiceprezes ds. produkcji w Isuzu Motors Polska (Ispol) w Tychach.



Isuzu Motors Polska

1 kwietnia br. nowym dyrektorem zakładu Isuzu Motors Polska (Ispol) w Tychach jest Paul Staes. Zastąpił on p. Andrzeja Korpaka. Paul Staes to dotychczasowy dyrektor zakładu IBC w Luton, należącym do Opla/Vauxhall. Przełożonym dyr. Staes'a będzie Marc Schiff, Dyrektor Wykonawczy ds. Produkcji Opel/Vauxhall Europe.



Toyota Motor Manufacturing Poland

1 kwietnia na stanowisko Prezesa Toyota Motor Manufacturing Poland sp. z o.o. (TMMP) został powołany Carl Klemm. Carl Klemm zastąpił na tym stanowisku Pana Kenji Manabe, który po zakończeniu pracy w TMMP, powraca do pracy w Toyota Motor Co. w Japonii. Pan Carl Klemm jest absolwentem Wydziału Inżynierii Uniwersytetu w Luton (Wlk. Brytanii). Pracę w koncernie Toyoty rozpoczął w 1990 roku w Toyota Motor Manufacturing (UK) Ltd.



Volkswagen Poznań

Od 4 maja br. Jolanta Musielak została powołana na stanowisko Członka Zarządu ds. Personalnych spółki Volkswagen Poznań. Jolanta Musielak jest absolwentką Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz uzyskała stopień akademicki Master of Business Administration Europejskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej ESCP-EUROPE w Berlinie. Jolanta Musielak pracuje w koncernie Volkswagen AG od ponad 11 lat, a od 2009 r. pełniła funkcję Dyrektora Personalnego.



Volkswagen Poznań

Michael KleiB (48) przejmie z dniem 1 sierpnia 2010 r. funkcję Prezesa Spółki Volkswagen Poznań. Dotychczasowy prezes Jens Ocksen z dniem 1 sierpnia b.r. przechodzi do Hanoweru gdzie w marce Volkswagen Samochody Użytkowe przejmuje odpowiedzialność za obszar produkcji. Michael KleiB studiował ekonomikę przedsiębiorstw, a swoją karierę zawodową rozpoczął w roku 1979 w pionie produkcji firmy Volkswagen w Hanowerze, w dziale montażu. Ostatnio piastował funkcję managera produktu, gdzie był współodpowiedzialny za wdrożenie produkcji Transportera T5 w jego odnowionej wersji. Wcześniej przez wiele lat był kierownikiem działu montażu produkcji samochodów w Hanowerze.





CAT LC Polska

Jak osiągamy przewagę konkurencyjną z danym klientem? Nie zawsze przez produkt

Produkt często nie ma szans stać się podstawą przewagi konkurencyjnej, jeśli jest jednym z wielu podobnych produktów na rynku. Jeżeli jednak stworzymy wokół niego usługi w oparciu o łańcuch dostaw i partnerów handlowych, rozpoczniemy proces budowania przewagi konkurencyjnej za pomocą zarządzania łańcuchem dostaw.

Łańcuch dostaw dla CAT LC to narzędzie organizacji, które daje możliwość zbudowania i utrzymania strategicznej przewagi na coraz bardziej konkurencyjnym rynku. Korzyści ze sprawnie zarządzanego łańcucha wykraczają poza wymiar lead-time, jakości i elastyczności w obszarze operacji i finansów. Odpowiednio zbudowany łączy w sobie kluczowe kompetencje przedsiębiorstwa z umiejętnościami i możliwościami jego dostawców. Żeby łańcuch dostaw miał znaczenie strategiczne, musi być oparty o strategię marketingowe, targeting of customers i tworzenie wartości atrakcyjnych dla tych klientów.

Ocena produktów, usług przez regularną komunikację ze sprzedawcami tychże produktów to wykorzystanie łańcucha dostaw jako źródła informacji. Ciągła ocena wartości klientów i produktów oraz odpowiednie nimi zarządzanie, choć trudne, jest źródłem przewagi konkurencyjnej. Rozwiązania proste są osiągalne dla wszystkich i dlatego nie są źródłem przewagi.

Zarządzanie łańcuchem dostaw jest obecnie jednym z najprężniej rozwijających się obszarów myśli biznesowej ostatnich lat. Początkowo Supply Chain Management (SCM) był postrzegany raczej w uproszczony sposób jako suma działań operacyjnych w obszarach, takich jak: zakupy, zarządzanie operacjami i logistyka. Obecnie zarządzanie łańcuchem dostaw jest to strategiczny i wysoce interaktywny obszar zarządzania, który wykracza poza obszary funkcjonalności.

Stworzenie optymalnego łańcucha dostaw dla wszystkich uczestników polega na sprawnej identyfikacji kompetencji kluczowych i ich koordynacji z partnerami łańcucha dostaw - trzeba się skupić na dwóch obszarach:

1. zadaniach, których partner nie wykonuje dobrze, ale które jednocześnie są naszymi kluczowymi kompetencjami. Wtedy firma wykonuje te zadania dla partnera, tym samym tworząc z nim silniejszy, bliższy związek (zarówno dostawcą, jak i klientem – w obu przypadkach może być to źródłem przewagi konkurencyjnej)
2. zadaniach, które partner wykonuje dobrze, a nasza firma nie. Firma powinna pozwolić partnerowi na wykonywanie tych zadań na swoją korzyść, co pozwoli na lepsze wykonanie zadania i ograniczenie kosztów (ponownie źródło przewagi konkurencyjnej).

Oczywiście wszystkie te współzależności wymagają koordynacji działań z partnerem, żeby osiągnąć optymalne wykonanie i uniknąć dublowania się wysiłków.

PAMIĘTAMY O CELU

ROZPOZNAJEMY TO, CO ZŁOŻONE, ZARZĄDZAMY TYM, CO PROSTE, ROZWIĄZUJEMY PROBLEMY, NIE SYMPTOMY, KONCENTRUJEMY SIĘ NA CZYNNIKACH GENERUJĄCYCH KOSZTY I BEZPOŚREDNIO ODDZIAŁUJĄCYCH NA BIZNES (proces strategiczny), WYKORZYSTUJEMY SPRZYJAJĄCE OKOLICZNOŚCI.

W przypadku CAT LC zdecydowana przewaga, którą osiągnęliśmy na sektorze motoryzacyjnym, opiera się na realizacji kluczowych dla klienta celów stawianych przed transportem: m.in. optymalizacja opakowań i technologii transportu, generowanie oszczędności w kolejnych latach, bezbłądność i bezpieczeństwo dostaw. Nasza filozofia zarządzania łańcuchem dostaw opiera się również na tworzeniu innowacyjnych rozwiązań dla naszych klientów, poprzez które łańcuch dostaw staje się źródłem ich przewagi.

Jako przykład mogę podać logistykę dla sektora dwukołowców (popularne 2wheelers czyli motory, skutery, quady itp.). CAT wykreował produkt o nazwie BIKECAT, opierający się nowoczesnej technologii przewozu, opakowań i niezawodności dostaw, gwarantując najszybszy czas dostawy na rynku.

Kolejnym przykładem jest usługa przesyłek ekspresowych (lotniczych i drogowych), która została wdrożona głównie ze względu na zagrożenia istniejące we współczesnej produkcji (niskie stocki). TOPCAT (bo tak nazywa się dział firmy CAT LC, zajmujący się obsługą przesyłek emergency) to zespół ludzi dostępnych 7 dni w tygodniu przez całą dobę. Ze względu na międzynarodowy wymiar produktu (fabryki, z którymi współpracujemy, znajdują się m.in. we Francji, Niemczech, Hiszpanii – praktycznie w całej Europie) pracownicy TOPCAT posiadają bogatą wiedzę na temat dostępności samochodów na terenie Europy czy najlepszych z możliwych połączeń lotniczych (w tym również charter lub Courier on board) oraz komunikują się biegle w kilku językach. Statystycznie w ciągu dwóch godzin zespół TOPCAT podstawia samochody w całej Europie – takich możliwości

AUTOR



Tomasz Fiedor

Sales Manager
CAT LC Polska

trudno szukać u konkurencji – co definitywnie stanowi źródło przewagi konkurencyjnej, a dla klientów gwarancję uniknięcia znacznych kosztów przestoju lub przesunięcia produkcji.

Podobnie sprawa się ma w dystrybucji części zamiennych – oferując klientom bezbłądność dostaw oraz praktycznie zerowy wskaźnik uszkodzeń, CAT LC ze swoimi produktami dystrybucji dziennej i nocnej (dostawy do godz. 8 rano, 6 dni w tygodniu) praktycznie zdominował ten rynek, ustanawiając standardy zarówno w Polsce, jak i Europie.

Warto też wspomnieć o regularnych dostawach komponentów na linię produkcyjną (INBOUND), w której specjalizujemy się od dawna. Krokiem milowym w osiągnięciu pozycji lidera na tym rynku było zrozumienie specyfiki funkcjonowania dostawców komponentów dla branży motoryzacyjnej: każde z przedsiębiorstw produkcyjnych oczekuje adaptacji zewnętrznych rozwiązań transportowych do istniejących systemów produkcji. Dotyczy to m.in. harmonogramów dostaw, okien załadunkowych, back-up planów czy nawet sposobu zachowania się kierowców w zakładzie klienta. Warto podkreślić, że terminowość dostaw jest kluczowa (w CAT LC na poziomie 99,7%), a sprzyja temu m.in. tworzenie transport planów z tygodniowym wyprzedzeniem oraz wyselekcjonowana baza przewoźników w całej Europie Centralnej Wschodniej.

Należy pamiętać, że łańcuch dostaw nie jest statyczny: ulega ciągłym zmianom i ewoluuje w efekcie:

- zmian wewnątrz organizacji,
- działalności konkurencji,
- nowych technologii,
- zmian potrzeb klientów.



Specyficzne wymagania klienta jako uzupełnienie ISO/TS 16949

Wraz z ukazywaniem się kolejnych wydań specyfikacji ISO/TS 16949 można zauważyć wzrastający nacisk organizacji IATF (International Automotive Task Force) na uwzględnianie specyficznych wymagań klienta w Systemie Zarządzania Jakością w organizacji. Jest to szczególnie zauważalne podczas audytów certyfikacyjnych/ekspertyz podtrzymujących przeprowadzanych przez zewnętrzne jednostki certyfikujące.

Jest to spowodowane głównie przez chęć utrzymania „uniwersalności” Specyfikacji Technicznej, a jednocześnie jej przejrzystości dla organizacji, które uznały ją za wytyczne dla swojego systemu. Należy przy tym pamiętać, że – szczególnie w przypadku mniejszych organizacji – wprowadzenie wszystkich wymagań specyficznych mogłoby by zniechęcić do wprowadzenia i certyfikacji na ISO/TS 16949. Tym bardziej, że często zdarza się, iż organizacja (a dokładnie jej lokalizacja) jest zorientowana tylko na jednego np. wśród dostawców w systemie JIT (Just-In-Time).

Faktem jest, że każdy OEM (Original Equipment Manufacturer) ma swój zakres wymagań specyficznych, wypracowany przez lata tworzenia i doskonalenia. Większość z nich skupia się na procesie uznania dostawców przez konkretnego OEM (tzw. proces kwalifikacji dostawców) oraz na procesie kwalifikacji komponentów do produkcji seryjnej. Jednym z najbardziej znanych wymagań specyficznych klienta jest nagroda jakości Q1, przyznawana przez Forda a także Formel Q Grupy Volkswagena, które definiuje sposób podejścia całej grupy w kontaktach z jej dostawcami od momentu startu procesu kwalifikacji potencjalnego dostawcy do ostatecznego zatwierdzenia komponentu do produkcji seryjnej.

Warto przyrzeć się krótko specyficznym wymaganiom Volkswagena, żeby zrozumieć, jak ważna jest ich znajomość dla potencjalnych dostawców.

Zestaw podręczników Formel Q składa się – wg najnowszych wytycznych Grupy Volkswagen – z 3 tomów, a całe Formel Q zostało podzielone na 6 części. Na samym „szczyście” znajduje się „filozofia Formel Q”.



Poniżej znajduje się „Formel Q-konkret” – pierwszy tom zawierający ogólne informacje dotyczące:

1. sposobu przygotowania oferty przez (potencjalnego) dostawcę,
2. kryteriów jakościowych w celu otrzymania zamówienia,
3. współpracy z dostawcą w procesie rozwoju wyrobu (PEP),
4. działań jakościowych towarzyszących produkcji seryjnej.

Formel Q-konkret jest rozszerzone o trzy części stanowiące „filary” całej filozofii. Formel Q-Fähigkeit (jako kolejny tom) i wersję „elektroniczną” – Formel Q-Fähigkeit software – system informatyczny wprowadzony dla wyselekcjonowanych dostawców oraz trzeci „filar” – Formel Q Neuteile integral.

AUTOR



Sebastian Jaroszek

Project Manager
(doradztwo inżynierskie oraz
współpraca z VDA)
Team Prevent Poland

Bausteine:



“Philosophie”

Übergeordnete Vereinbarung als Vertragsbestandteil

Bewertungssysteme und unterstützende Prozesse



Formel Q-Fähigkeit opisuje proces kwalifikacji i oceny dostawcy, poczynając od analizy potencjału, poprzez samoocenę dostawcy przed właściwymi audytami procesy/produktu, poprzez weryfikację techniczną dostawcy, procedury dotyczące rozwiązywa-

nia problemów oraz wytyczne do sposobu zarządzania poddostawcami. Ważnym elementem tego tomu jest nacisk na sposób postępowania / dokumentacji dotyczącej części zawierających charakterystyki, mające wpływ na bezpieczeństwo (D/TLD – ze specjalnymi wymaganiami dotyczącymi dokumentacji ich procesu produkcji/kontroli). Ważne jest, że są to nie tylko wymagania pochodzące od samej grupy Volkswagen, ale również wszelkie wymagania prawne ze wszystkich rynków na świecie, na które wyrób ma trafić. W takim przypadku całkowita odpowiedzialność za ich zidentyfikowanie i spełnienia spoczywa na dostawcy jako organizacji posiadającej odpowiednie „know-how”. Audyt procesu bazuje zasadniczo na opisanym w tomie VDA 6.3 audycie procesu – opartym na katalogu pytań.



Formel Q Neuteile integral opisuje Program Kwalifikacji Nowych Części (QPN – Qualifizierungsprogramm Neuteile) zintegrowany z Odbiorem Produkcji 2-dniowej, potwierdzającym zdolność produkcyjną w warunkach produkcji seryjnej. Zasadniczo QPN bazuje na wymaganiach normy VDA 2.0, wykorzystując tzw. „stopień dojrzałości” części (kwalifikacja części na trzech poziomach 6, 3, 1 (najlepszy) i w trzech obszarach Wymiar, Materiał, Montaż) oraz procesu mu towarzyszącego (dokumentacja, stopień rozwoju narzędzi, zdolność procesu, przygotowania organizacji). Cały program QPN składa się z sześciu faz – A – F, które opisują poszczególne fazy rozwoju projektu („stopień dojrzałości”). W każdej fazie znajduje się katalog pytań / zestaw zadań, których spełnienie jest wymagane do uznania fazy za zakończoną. W chwili obecnej cały proces QPN jest oparty na „Platformie B2B dostawców”, w której również odbywa się proces wzorcowania części poprzez „Raport Pierwszego Wzorca” (EMPB – Erstmuster Prüfbericht), co zasadniczo ogranicza wymaganą dokumentów w formie papierowej.

Przykładowe przygotowania do spełnienia specyficznych wymagań klienta możemy opisać na podstawie działań w firmie Keiper Polska w Świebodzinie.

Zakład przygotowywał się do audytu w ramach „Odbioru produkcji 2-dniowej” (2-TP Abnahme) ze strony Volkswagena w związku z uruchamianiem produkcji foteli do nowego modelu samochodu przy wsparciu inżynierijnym firmy Team Prevent. Firma Keiper posiada bogate doświadczenie we współpracy z Grupą VW, tym nie mniej ze względu na nałożenie się wielu zadań jednocześnie niezbędne okazało się wsparcie z „zewnątrz”.

Keiper wytwarza komponenty z charakterystykami, mającymi wpływ na bezpieczeństwo, zatem na samym początku prace skupiły się na ocenie spełnienia szczególnych wymagań, które są stawiane producentowi w takim wypadku. Wymagania te są określone w obowiązujących przepisach prawnych. Do wymagań, związanych z takimi częściami, należą m.in. szczególne warunki przechowywania zapisów z wynikami badań charakterystyk bezpieczeństwa (przez co najmniej 15 lat), przeszkolenie i świadomość personelu, dotyczących specjalnego nadzoru nad etapami produkcji, które mają wpływ na te charakterystyki oraz oznaczenie tych charakterystyk w dokumentacji jakościowej i procesowej (instrukcjach na stanowiskach pracy, instrukcjach kontroli, planie kontroli, FMEA itd.). Grupa VW dodatkowo rozszerza te wymagania o charakterystyki, które wynikają z zaleceń dotyczących bezpieczeństwa, które są uwarunkowane doświadczeniem i wiedzą producenta (ich identyfikacja jest obowiązkiem producenta) i oznacza je ogólnie jako części z charakterystykami D/TLD (Dokumentationspflichtige).

Wykorzystując platformę B2B „Volkswagen Group Supply” (VWGroupSupply.com), zostały dostarczone najnowsze wymagania ze strony Grupy VW dotyczące procedury audytowej. Na podstawie tych wymagań oraz przy zaangażowaniu ze strony zespołu jakości firmy Keiper, który dostarczył kompletną listę z charakterystykami D/TLD przedstawioną do zaakceptowania firmie Volkswagen, został przeprowadzony audyt dla części z charakterystykami D/TLD.

Zakres audytu obejmował cały proces w łańcuchu dostaw dla wyrobu – od oceny

postępowania z dostawcami, poprzez proces zatwierdzania komponentów od dostawców oraz zarządzanie reklamacjami względem dostawców. Kolejnym ocenianym etapem łańcucha był proces przyjęcia komponentów i zarządzania nimi na obszarze magazynowym i produkcyjnym (logistyka wewnętrzna) – a także zwroty produkcyjne. Następnie oceniany był proces produkcyjny i kontroli jakości oraz proces zarządzania wyrobem niezgodnym (w tym identyfikacja i identyfikowalność wyrobu) a na zakończenie proces audytu wyrobu, pakowania i wysyłki do klienta OEM.

Cała ocena polegała na wykazaniu stopnia świadomości personelu i spełnienie wymagań w zakresie oznaczenia stanowisk pracy, dokumentacji i procesów w obszarach mających wpływ na spełnienia i sprawdzanie charakterystyk wyrobu związanych z bezpieczeństwem jego eksploatacji. W wyniku audytu powstał raport ukazujący aktualny stan przygotowań / stopień spełnienia wymagań klienta oraz wskazujący potencjał do doskonalenia. Audyt wykazał bardzo dobre przygotowanie ze strony zespołu odpowiedzialnego za wytwarzanie i nadzór jakości wyrobu. Nieliczne znalezione niezgodności zostały przedyskutowane z zespołem firmy Keiper (również spoza siedziby w Świebodzinie), w celu właściwej interpretacji ich pochodzenia oraz adekwatnej oceny, względem kryteriów spełnienia określonych w tomie „Formel Q-Fähigkeit”.

W kolejnym etapie zostały zdefiniowane działania korygujące, mające na celu wyeliminowanie niezgodności, terminy ich wdrożenia, jak również osoby odpowiedzialne za weryfikację poprawności wdrożenia tych działań. Bardzo ważną rolę odegrał dział zakupów, który zapewnił, że proces zatwierdzania i nadzoru nad poddostawcami jest całkowicie zgodny z wytycznymi Grupy VW wobec dostawców bezpośrednich (Tier 1). Wprawdzie jest to tylko zalecenie, aby podobny system był egzekwowany u poddostawców, co świadczy o wysokich kompetencjach i zaangażowaniu Dostawcy w zakresie identyfikacji i wdrażaniu wymagań specyficznych klienta.

Jako że głównym celem doradztwa dla Keiper Polska była ocena przygotowania do odbioru produkcji 2-dniowej, w kolejnym kroku uwaga została skupiona na ocenie stopnia zakończenia przygotowań wynikają-

cych z procesu rozwoju nowych części. Cały proces kwalifikacji / rozwoju – jak zostało wspomniane – składa się z sześciu etapów. W momencie współpracy rozwój wyrobu był na etapie gotowości seryjnej – faza E. W tej fazie główny nacisk położony jest na ocenę procesu i dokumentacji procesu – czy odpowiada stanowi docelowemu (seryjnemu). Dotyczy to zarówno dokumentacji procesowej np. FMEA, planów kontroli itp. jak i dokumentacji projektowej oraz poziomu „dojrzałości” seryjnej części. Wymogiem jest, aby na tym etapie części były zwolnione na Notę 1 – czyli spełniały wszystkie wymagania jakościowe (w zakresie materiału, wymiarów i funkcjonalnym) i produkowane były w warunkach odpowiadającym warunkom produkcji seryjnej. Ponieważ wzorce i dokumentacja, dotycząca projektu, zostały już wcześniej wysłane do oceny i zatwierdzenia przez klienta, uwaga została skupiona na ocenie spójności i kompletności dokumentacji procesowej.

Ostatnim etapem naszego wsparcia było przeprowadzenie audytu procesu i produktu. Audyt ten miał również na celu ocenę proce-

su, pod kątem ewentualnych uwag mogących się pojawić ze strony klienta podczas oceny procedur pracy, zachowania i umiejętności personelu oraz stopnia przygotowania organizacji do procesu produkcji w warunkach seryjnych. Skoncentrowany był na procesie produkcyjnym – zgodnie ze schematem przepływu oraz dokumentacji towarzyszącej procesowi (FMEA, Plan kontroli, schemat przepływu) oraz ich zgodności i kompletności. Już podczas tych audytów można było zauważyć postępy we wdrażaniu działań zidentyfikowanych podczas audytu D/TLD oraz wzrost świadomości pracowników w odniesieniu do wyrobu (jako jednego z kluczowych elementów związanych z odpowiedzialnością producenta za wyrób). Należy przy tym podkreślić, że poziom odniesienia był już zadowalający – a wzrost świadomości wynikał z proaktywnego podejścia pracowników, którzy mieli świadomość swojej odpowiedzialności za ostateczny poziom jakości wyrobu końcowego.

Wyniki audytu procesu i produktu potwierdziły wysoki stopień przygotowania do rozpoczęcia produkcji w warunkach seryjnych oraz

wysokie kwalifikacje zespołu odpowiedzialnego za nadzór nad jakością wyrobu. Szczególnie ważną obserwacją był fakt, że pracownicy kontroli jakości pełnili funkcję pomocniczą dla procesu, który – już w fazie projektowania – został ukierunkowany na zapewnienie jak największej stabilności i niezawodności w celu zabezpieczenia przed powstawaniem błędów. Dodatkowo sposób implementacji identyfikowalności wyrobu gotowego jest bardzo efektywny – w ciągu bardzo krótkiego okresu czasu pozwala na odnalezienie partii dostawy dowolnego komponentu (w przypadku najmniejszych detali), a w przypadku części montowanych na terenie zakładu – na zidentyfikowanie konkretnego modułu wchodzącego w skład wyrobu gotowego.

Wsparcie merytoryczne udzielone przez Team Prevent wraz z wdrożeniem przez zespół Keiper Polska w Świebodzinie proponowanych działań, mających na celu usunięcie zauważonych odchyłeń od wymagań, zaowocowało pozytywnym wynikiem „Odbioru produkcji 2-dniowej”, który został przeprowadzony przez Volkswagena pod koniec marca.



DORADZTWO JAKOŚCIOWE

- ISO TS
- SPECYFICZNE WYMAGANIA KLIENTA

SZKOLENIA

- LICENCJONOWANY PARTNER VDA+QMC
- PONAD 100 SZKOLEŃ JAKOŚCIOWYCH
- SZKOLENIA AUDYTORÓW 1., 2., 3., STRONY ISO TS Z RAMIENIA VDA
- NOWE VDA 6.3 - JEDYNE Z AKREDYTACJĄ VDA



CONTROL & REWORK

- KONTROLA, POMIARY, CSL

WWW.TEAMPREVENT.PL

INFOLINIA
0 800 706 896

PARTNER PRZEMYSŁU SAMOCHODOWEGO



Relacja klient – dostawca według VDA

Jeżeli mówimy dzisiaj o zarządzaniu jakością, to automatycznie większość z nas myśli o ISO 9000. Ta norma jest w końcu najbardziej popularna na świecie w odniesieniu do wdrożenia systemu zarządzania jakością w organizacji.

Normy VDA i ISO 9000

W latach dziewięćdziesiątych zeszłego wieku normy VDA próbowały doprowadzić do innego spojrzenia na lekko „siewające” podejście ISO 9000 do niektórych zagadnień zarządzania jakością.

Poważne różnice w spojrzeniu na zarządzanie jakością są widoczne już w podstawowym podejściu etycznym. Stara dama ISO stawia na audyt kontrolny spełniania wymagań normy, a co za tym idzie na kontrolę, VDA natomiast zaleca w swoich normach ocenę potencjału jako miernika tego, co już zostało osiągnięte. Zaufanie powiązane z takim podejściem odgrywa decydującą rolę i zakłada, że organizacja w pewnym stopniu „dojrzała” do niego. Czy z tego powodu możemy mówić o tym, że ISO i VDA sobie zaprzeczają? W naszych oczach można doskonale powiązać ze sobą oba modele, co chcielibyśmy pokazać na poniższym przykładzie relacji klienta z dostawcą.

Od dostawcy do partnera

Klasyczne określenie „dostawca” jest głęboko zakorzenione w ISO. Wielu z nas nie pamięta już, że odejście od kontroli wejściowej było powiązane z kontrolą wyjściową dostawców, co z kolei było pierwszym bodźcem do wprowadzenia, jakże dzisiaj popularnego narzędzia, systemu zarządzania jakością. Chodziło w końcu o redukcję kosztów. Wymagania ISO 9001, w związku z zarządzaniem łańcuchem dostaw, możemy traktować jako podstawę współpracy pomiędzy klientem a dostawcą. To one mają zapewnić, że dostawca produktów lub usług dostarczy je w wymaganej jakości. Jednak przy określeniu „wymaganej jakości” napotykamy na wiele problemów.

Przez coraz większe ograniczenie producenta końcowego (OEM) odnośnie swojego produktu dostawcy rozbudowywali swoje specjalizacje, to coraz silniej prowadziło do przeniesienia kompetencji produkcyjnych z klienta na dostawcę. Ten trend powoduje, że klient często, szczególnie w przypadku innej organizacji, nie jest w stanie sprecyzować „wymaganej jakości” i w rzeczywistości zdany jest na doradztwo ze strony swojego dostawcy. I w ten oto sposób możemy mówić o dostawcy systemowym, który posiada samodzielnie, odpowiednie kompetencje do stworzenia kom-

pletnego produktu lub usługi. ISO takiego rozwoju sytuacji nie bierze pod uwagę, a nawet zakłada, że wymagania klienta zawsze zostaną przez niego zdefiniowane, co automatycznie prowadzi do powstania jego zadowolenia w przypadku ich spełnienia przez dostawcę. Jeżeli klientem jest konsument końcowy, to założenie to zupełnie się nie zgadza. W końcu nie mielibyśmy systemów nawigacyjnych, jeżeli dział marketingu producentów samochodowych nie pobudziłyby w nas potrzeby ich posiadania. A jednak są one widoczne w prawie każdym samochodzie.

Jeżeli mówimy, w przypadku klienta, o innym przedsiębiorstwie (B2B), a nie o konsumentem końcowym (B2C), można założyć, że to podejście może się sprawdzić, choć na pierwszy rzut oka wygląda na rozwiązanie troszkę „zakurzone”, szczególnie w przypadku dostawców systemowych.

Normy VDA, w samym podejściu, widzą w dostawcy partnera. Czy mówimy tu tylko o innej nomenklaturze, czy kryje się za tym coś więcej? Przyjrzymy się jeszcze raz rozwojowi dostawców systemowych. Po pierwsze zauważamy silną zależność, która sama w sobie nie jest niebezpieczna, a w przypadku dwóch partnerów może nawet oznaczać siłę. Obustronna zależność prowadzi do wspólnego dążenia do wspólnych interesów. Jednym z przykładów takiego partnerstwa jest zjednoczony rynek europejski.

Co oznacza jednak bycie partnerem w przypadku współpracy biznesowej?

Partner dostarczający jest dla swojego klienta jednocześnie doradcą. Jego zadaniem jest rozpoznanie zapotrzebowania klienta oraz zwrócenie mu uwagi na możliwe zagrożenia, zrozumienie jego interesów i strategii oraz zaproponowanie rozwiązań dla problemów, a także wyzwania, którym klient musi stawić czoła.

Oczywiście bardzo ważne dla partnerstwa między organizacjami są aspekty ekonomiczne. Partner dostarczający musi osiągać zyski, jego odbiorca natomiast nie zgodzi się na zbyt wygórowane ceny. Tu bardzo ważne jest zaufanie, które, szczególnie w przypadku rozwoju nowych produktów, gra po stronie klienta decydującą rolę.

AUTORZY



Thomas Junggeburth

Odpowiedzialny za
biznesy zagraniczne
VDA-QMC
oraz za nadzór
systemowy w BMW-Weit.
Wieloletni audytor w BMW
oraz bezpośrednio w VDA.
Członek komisji szkoleniowej IATF



Jakob Kania

Członek zarządu
Team Prevent Poland

Wyobraźmy sobie, że jesteśmy producentem samochodów. Ponieważ nie możemy samodzielnie wyprodukować całego pojazdu, jesteśmy zdani na partnerów. Niektórzy z nich będą dostarczać komponenty masowe, takie jak śruby lub sprężyny. W tym przypadku nasza strategia w rozmowach z dostawcą będzie ograniczać się do osiągnięcia jak najlepszej ceny za odpowiednią jakość. Klasyczny stosunek klienta do dostawcy opisany w ISO 9001.

Do produkcji samochodów potrzebujemy jednak znacznie więcej komponentów lub agregatów, jak np. hamulców lub skrzyni biegów. Mówimy o kompleksowych produktach, któ-

rych produkcja wymaga wysokiej kompetencji, nie wychodzącej od producenta samochodów. W tym przypadku musimy trzymać się innej strategii. Tutaj kupujemy technologie i pierwszym wyzwaniem jest znalezienie odpowiedniego partnera, który umożliwi nam dostęp do niej. I znowu wracamy do zaufania. Ile informacji muszę przekazać mojemu partnerowi, żeby doprowadzić do powstania konkurencyjnego produktu, który odniesie sukces na rynku? Już w tej początkowej fazie jesteśmy zmuszeni do wdrożenia naszego partnera, co prowadzi do obustronnej zależności opartej na zaufaniu.

Ale to nie wszystko. Jeżeli otrzymuję od mojego partnera gotowe i kompletne rozwiązanie, wracając do naszego przykładu zostaniemy przy skrzyni biegów, jestem zdany na doradztwo ze strony swojego partnera. I oto mamy partnerstwo, jak w dobrym małżeństwie, gdzie obydwie strony się uzupełniają i dążą do wspólnego celu. Dokładnie to normy VDA uznają za znaczący użyteczny potencjał, jeżeli mówimy o partnerze, a nie o dostawcy.

Rozwój partnera

Dojrzałe organizacje widzą w rozwoju swoich dostawców klucz do sukcesu. Wyobraźmy sobie, że mamy dostęp do technologii, której nikt inny nie może użyć. Jeżeli jest to jednocześnie pożądanym produktem na rynku, możemy powiedzieć, że osiągnęliśmy nieocenioną przewagę. Ten przypadek znacznie wybiega poza wymagania ISO 9001 związane z zarządzaniem dostawcami.

ISO przewiduje audyt jako narzędzie nadzoru nad dostawcą. Ma on wykazać, czy nasz dostawca spełnia zdefiniowane przez nas wymagania. Bardzo dobre i efektywne narzędzie, w znacznym stopniu uzależnione jednak od kompetencji audytora. Musi on rozpoznać ewentualny potencjał do optymalizacji i ocenić możliwości minimalizacji ryzyka. W końcu mówimy o inwestycji przedsiębiorstwa w jego organizację i tu nie powinniśmy oszczędzać. Często jednak spotykamy audytorów, którzy nie są tego świadomi i uważają, że dostawca powinien spełnić każde wymaganie klienta, niezależnie od jego zasadności. Czasami chodzi tylko o zasadę, a nie o sprawę lub rzeczywisty sens wymagań. Każdy audytor audytujący dostawcę powinien sobie jednak zdawać sprawę z tego, że to jego firma w efekcie końcowym

zapłaci za działania zdefiniowane przez niego w ramach audytu.

Odpowiednio przeprowadzony audyt może jednak doprowadzić do rozpoznania potencjału optymalizacyjnego procesów oraz redukcji kosztów, co czyni go skutecznym narzędziem rozwoju dostawcy.

W dzisiejszych czasach audyty przeprowadzane są przez grupę specjalistów, co czyni je wyjątkowo skutecznymi. Grupy audytowe składające się z specjalistów z działu jakości, zakupów oraz technologii odnoszą szczególne sukcesy. Innym ważnym czynnikiem jest regularna ocena audytorów lub grup audytowych, oczywiście powiązana z działaniami służącymi ich dalszemu rozwojowi.

Przy konsekwentnym przestrzeganiu powyższych zasad nasz audyt będzie skuteczny i ekonomiczny, a osiągnięcia staną się mierzalne.

Częściowo jest stosowana zasada samooceny przedsiębiorstw, tzn. dostawca ocenia sam siebie, natomiast klient jest partnerem do dyskusji oraz obserwatorem całego procesu. Korzyści, wynikające z takiego podejścia, są wyraźne, partnerzy dużo dokładniej identyfikują swoje silne strony oraz swój potencjał, co pozwala na lepsze obustronne zrozumienie i dostosowanie do potrzeb drugiej strony. Także tutaj takie podejście wymaga odpowiedniej dojrzałości obydwu partnerów.

Stosunki partnerskie, szczególnie w przypadku dostawców systemowych, powinny opierać się na identyfikacji kompetencji związanych z potrzebnym produktem. Na tej podstawie musimy podjąć decyzje: wyprodukować same, czy kupić (make or buy)? A jeśli kupić, to u kogo?

Jeżeli na rynku znajdziemy odpowiedniego dostawcę, to pozostają nam negocjacje odnośnie warunków dostaw. Jeżeli nie ma na rynku odpowiedniego dostawcy, sprawa poważnie się komplikuje, ponieważ mówimy tu o inwestycjach w rozwój i planowaniu ich amortyzacji.

Ten krótki scenariusz pokazuje, że wybór i ocena partnerów wymaga wzięcia pod uwagę kilku dodatkowych aspektów, takich jak:

- jakie technologie są w posiadaniu partnera,
- jakie technologie są w trakcie rozwoju przez mojego partnera,
- jaka jest strategia partnera,
- jaka jest pozycja rynkowa partnera itd.

Tutaj wyraźnie widzimy różnice w stosunku

do klasycznej oceny dostawcy na podstawie dostarczanej jakości oraz terminowości.

Znaczącym plusem oceny, przy wzięciu pod uwagę wymienionych dodatkowych zagadnień, jest jasna identyfikacja oraz rozwój nowych technologii wspólnie z naszym partnerem. W ten sposób powstają innowacyjne produkty oraz usługi, które przynajmniej przez pewien czas mogą mieć quasi monopolistyczną pozycję rynkową.

Konflikty w partnerstwie

Jak wszyscy wiemy, żaden związek nie trwa wiecznie. Bardzo często konflikty zaczynają się od drobnostek. Niedociągnięcia w umowach, obustronne przypisywanie winy za problemy lub niejasne ustalenia cenowe czy marżowe są drobnymi pożarami, które jednak powinny jak najszybciej zostać rozpoznane i ugaszone. Skutecznym narzędziem jest stała komunikacja z partnerem. Na ile jest on zadowolony z naszego partnerstwa? Dla wielu klientów jest to coś zupełnie niezrozumiałego. Dlaczego miałbym monitorować zadowolenie mojego dostawcy, który w końcu otrzymuje ode mnie wynagrodzenie za wykonaną pracę?

Partnerska komunikacja powinna dopuszczać rozważenie wprowadzenia realnych zmian także po stronie klienta. Nie mamy tu na myśli negocjacji cenowych za dostarczane produkty lub usługi. Powinniśmy się skoncentrować na zagadnieniach proceduralnych, takich jak przepływ informacji, integracja partnera w tematach rozwoju lub zarządzanie reklamacjami. Już tutaj możemy rozpoznać znaczący potencjał do poprawy współpracy. Bardzo ważną rzeczą w naszych pytaniach do partnera jest nie uwzględnianie zagadnień, które nie powinny lub nie mogą być zmienione, ponieważ prowokowanie dyskusji o nich byłoby nieefektywne.

Jeżeli mimo podjęcia odpowiednich działań i zastosowania odpowiednich narzędzi do deeskalacji konfliktu, partnerstwo zostanie zakończone, nie możemy powiedzieć, że zdarzenie to było nagłe i nie do przewidzenia. Co więcej, taki scenariusz zawsze powinien być brany pod uwagę, a odpowiedni plan zastępczy w razie utraty partnera powinien być regularnie aktualizowany. To prowadzi automatycznie do szybszej integracji nowych partnerów, ale umożliwia także większe projekty z kilkoma partnerami. Nie powinniśmy tu także zapominać, że jedną

z strategii awaryjnych może być scenariusz ugodowego przejęcia.

Kryzys i partnerstwo

Często właśnie kryzysy wzmacniają partnerstwo. Współpraca biznesowa prowadzi do zależności, w czasie kryzysu jest ona bardziej intensywna i jeżeli strona kosztowa nie jest jedynym kryterium, bardziej efektywna. To wymaga jednak spokojnych, przemyślanych działań oraz dążenia do sytuacji Win-Win od samego ich rozpoczęcia.

Szanse i ryzyko

Nowoczesne sposoby zarządzania partnerstwem otwierają duże możliwości związane z rozwojem nowych technologii, co w przeszłości mogliśmy często obserwować na rynku. Przykładem może tu być rozwój systemów nawigacyjnych, lub po prostu Internetu.

Nie byłoby to możliwe bez odpowiedniej dojrzałości partnerów oraz ich gotowości do zarządzania współpracą, niezorientowanego

tylko i wyłącznie na zagadnienia kosztowe. Intensywna współpraca dwóch partnerów jest jednak związana także z pewnym ryzykiem, np. jeżeli partnerzy działają w tej samej branży i dochodzi do kryzysu na rynku. Problematyczna jest także sytuacja w przypadku dostawców monopolizujących rynek, widoczna na przykładzie Microsoftu lub IBM.

Ale jedno pozostaje bezdyskusyjne, w przyszłości żadna firma nie poradzi sobie bez odpowiednich partnerów, dlatego zarządzanie kooperacją z nimi powinno być jednym z centralnych elementów zarządzania przedsiębiorstwem. To prowadzi do naszego pytania z początku artykułu. Czy podejście ISO i Norm VDA w odniesieniu współpracy z dostawcami sobie zaprzeczają, czy się uzupełniają?

ISO 9001 jest na pewno dobrym wstępem do zarządzania procesami zaopatrzenia, przy czym koncentruje się na monitorowaniu jakości i terminowości dostaw.

Normy VDA wykraczają znacznie ponad to, uznają dostawcę jako partnera. Chodzi tu o roz-

wój nowych technologii oraz zwiększenie zadowolenia obydwu partnerów i ciągłego dążenia do generowania sytuacji Win-Win.

Obydwa modele wyraźnie się uzupełniają. Wspólnie prowadzą do rozwoju poziomu organizacji, jednocześnie jednak zostawiają odpowiednio dużo pola do interpretacji i dopasowania działań do indywidualnych potrzeb.

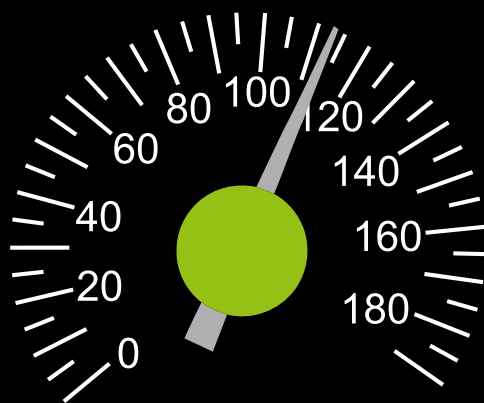
Wiele aspektów podejścia norm VDA jest ujętych także w ISO 9004. Ponieważ norma ta nie jest podstawą do certyfikacji, a „jedynie“ sugeruje działania dążące do poprawy działania systemów zarządzania jakością, nie jest zbyt często czytana. To stwierdzenia narzuca nam automatycznie pytanie odnośnie dojrzałości organizacji stosujących ISO 9001.

Czy w przypadku wdrożenia i rozwijania systemu zarządzania jakością ważniejszą rolę odgrywa potrzeba posiadania certyfikatu, czy wewnętrzną potrzebą organizacji do ciągłej poprawy?



Qualität braucht Vertrauen.

Qualitäts Management Center im Verband der Automobilindustrie



Stosując nasze rozwiązania, nigdy nie zwolnisz

Deloitte Polska jest jedną z wiodących firm doradczych w kraju, świadczącą usługi profesjonalne w obszarach audytu, doradztwa podatkowego, doradztwa prawnego, konsultingu strategicznego oraz technologicznego, zarządzania ryzykiem i doradztwa finansowego. Od 20 lat inspirujemy naszych Klientów i pomagamy im stawiać czoła nowym wyzwaniom.

Dzięki temu nie zwalniają tempa.

Sprawdź jak możemy rozpędzić Twoją firmę: www.deloitte.com/pl

Deloitte.

© 2010 Deloitte Polska. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

Raport Deloitte pt. „Czy grasz w otwarte karty?” – czyli doświadczenia przedsiębiorców z kontroli podatkowych i skarbowych

Ogólnoświatowy kryzys ekonomiczny obserwowany od końca III kwartału 2008 r. miał znaczący wpływ na intensyfikację działań i przyczynił się do wzrostu skuteczności aparatu skarbowego w zakresie trwających kontroli w 2009 r. Mając powyższe na uwadze, specjaliści Deloitte postanowili na kanwie tego procesu zbadać doświadczenia przedsiębiorców z kontaktów z organami podatkowymi oraz ich oceny co do stopnia przygotowania przedsiębiorstw do potencjalnych kontroli w przyszłości.

Wprowadzenie

Kompetencje w zakresie wykonywania kontroli prawidłowości rozliczeń podatkowych przyznane zostały organom sprawującym kontrolę skarbową na podstawie ustawy z dnia 28 września 1991 r. o kontroli skarbowej (dalej: „kontrola skarbową”) jak również organom podatkowym, sprawującym kontrolę podatkową na podstawie ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (dalej: „kontrola podatkowa”).

Celem kontroli podatkowej jest sprawdzenie, czy kontrolowani wywiązują się z obowiązków wynikających z przepisów prawa podatkowego. Natomiast zakres kontroli skarbowej jest znacznie szerszy niż kontroli podatkowej, ponieważ kontrola skarbowa jest rodzajem kontroli państwowej wykonywanej w celu ochrony interesów i praw majątkowych Skarbu Państwa oraz zapewnienia skuteczności wykonywania nie tylko zobowiązań podatkowych, lecz i innych należności, stanowiących dochód budżetu państwa lub państwowych funduszy celowych. W szczególności takim celem kontroli skarbowej jest przeciwdziałanie i zwalczanie naruszeń prawa obowiązującego w zakresie obrotu towarowego z zagranicą i obrotu towarami przywozonymi z zagranicy, kontrola celowości i zgodności z prawem gospodarowania środkami publicznymi oraz środkami pochodzącymi z Unii Europejskiej i międzynarodowych instytucji finansowych.

Najnowsze statystyki

Jak wynika z raportu sporządzonego przez Ministerstwo Finansów w 2009 r. inspektorzy kontroli skarbowej przeprowadzili ogółem 10168 kontroli (tj. o 406 mniej niż w 2008 r.), podczas nich – 14546 czynności sprawdzających dokumenty u kontrahentów podatnika. Jednakże, mimo spadku liczby przeprowadzonych kontroli w 2009 r. w po-

Podatek/rok	Wzrost do 2008 r.	2009 r.
VAT	o 33 %	40,3 %
PDOP	o 48 %	9,68 %
PDOF	o 4 %	12,8 %
Akcyza	o 14 %	19,7 %

równaniu do 2008 r., zaobserwować można w 2009 r. wzrost skuteczności działań aparatu skarbowego, bowiem kontrole ujawniły łącznie nieprawidłowości w kwocie ok. 2,43 miliarda PLN (w 2008 r. kwota ta wyniosła ok. 1,7 miliarda PLN). Z powyższej kwoty, decyzje ustalające zostały wydane na kwotę 2,16 miliarda PLN, pozostałe 270 milionów PLN to efekt korekt deklaracji, które złożyli kontrolowani podatnicy.

Ogólne założenia metodologiczne

Dla realizacji wskazanego na wstępie celu przygotowaliśmy ankietę składającą się z ponad 20 pytań, skierowaną bezpośrednio do przedstawicieli Spółek. Uzyskaliśmy ponad 300 wypełnionych kwestionariuszy, w których odpowiedzi udzielane były prawie wyłącznie przez osoby posiadające wieloletnie, praktyczne doświadczenie w sektorze finansów, jak również w zakresie samych kontaktów z organami podatkowymi – 61% to osoby zajmujące stanowisko głównego księgowego, natomiast kolejne 30% to dyrektorzy finansowi. Wielkość zatrudnienia w przedsiębiorstwach biorących udział w ankiecie potwierdziła szeroki przekrój respondentów – od przedsiębiorstw małych i średnich, aż po sektor przedsiębiorstw dużych, z tym że tych ostatnich było zdecydowanie najwięcej wśród naszych ankietowanych.

Po analizie uzyskanych odpowiedzi nie zauważyliśmy materialnych różnic pomiędzy poszczególnymi sektorami gospodarki, szczególnie, że przedsiębiorstwa o charakterze produkcyjnym (w tym spora część należąca do szeroko rozumianego przemysłu motoryzacyjnego) stanowiły znaczącą część wśród naszych respondentów.

AUTOR



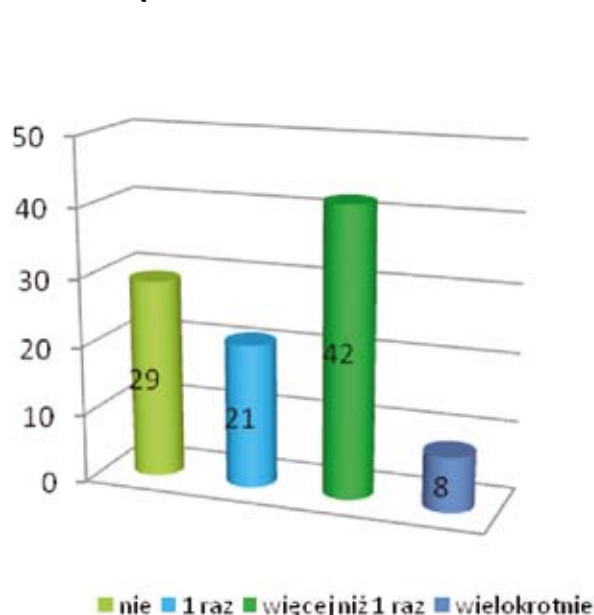
Tomasz Pałka

Menedżer
w Dziale Doradztwa Podatkowego
Deloitte

Wybrane wnioski z badania

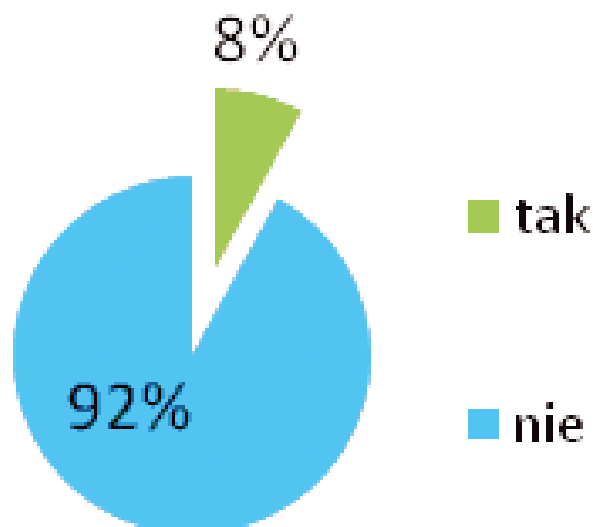
Pierwsze pytanie, jakie zadaliśmy w naszej ankiecie, odnosiło się do czę-

Czy w ostatnich 3 latach Spółka była objęta kontrolą podatkową lub skarbową?



źródło - Deloitte

Czy Spółka była kontrolowana w zakresie podatku od nieruchomości w ciągu ostatnich 5 lat?



źródło - Deloitte

stotliwości przeprowadzanych u przedsiębiorców kontroli podatkowych oraz skarbowych. W zależności od wielu czynników ich charakter, zakres oraz intensywność mogą się różnić. Najprostszą i co do zasady najmniej inwazyjną formą kontroli jest tzw. kontrola krzyżowa, która skupia się na weryfikacji, czy dane transakcje zostały prawidłowo zaklasyfikowane dla celów podatkowych przez strony transakcji.

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że w okresie 3 ostatnich lat aż ponad 1/3 ankietowanych przedsiębiorców nie miało kontroli podatkowej/skarbowej lub były przedmiotem jedynie tzw. kontroli krzyżowych. Warto w tym samym momencie zauważyć, że aż 42% respondentów wskazało na fakt, iż byli przedmiotem kontroli więcej niż raz w tym krótkim horyzoncie czasowym.

Po analizie tych wyników, jak również na podstawie dyskusji z uczestnikami seminariów organizowanych przez Deloitte, nasuwa się konkluzja, iż organy podatkowe nie kierują się bezpośrednio kryterium częstotliwości przeprowadzania czynności kontrolnych u danego podatnika, a raczej specyfiką jego działalności, raportowanych transakcji (np. w składanych informacjach lub sprawozdaniach). W niektórych przypadkach uczestnicy badania potwier-

były dosyć zaskakujące, ponieważ mimo iż horyzont czasowy pytania dotyczył ostatnich 5 lat, jedynie co 12. ankietowany potwierdził przeprowadzenie u niego czynności kontrolnych w powyższym zakresie. Powodów takiego stanu rzeczy można upatrywać w co najmniej kilku czynnikach. Podstawową przyczyną takiej rozbieżności w częstotliwościach kontroli w tych zakresach jest, po pierwsze, odrębność organów podatkowych (szerzej na ten temat w samym raporcie). Kolejnym powodem natomiast wydaje się być zmarginalizowanie tego podatku w porównaniu do podatku VAT czy podatku dochodowego. To jednak wydaje się być niesłuszne, bowiem kwoty podatku od nieruchomości w przypadku przedsiębiorców, posiadających znaczące aktywa trwałe (grunty i nieruchomości oraz budowle), nie rzadko przekraczają kwoty pła-

dzali, że ich przedsiębiorstwa kontrolowane są niemal każdego roku, niezależnie od faktu, iż skala stwierdzonych uchybień jest zupełnie niematerialna.

Z powyższymi wnioskami warto zestawić odpowiedzi uzyskane na kolejne pytanie naszej ankiety, w którym pytaliśmy o częstotliwość przeprowadzania kontroli w zakresie podatku od nieruchomości. Wyniki

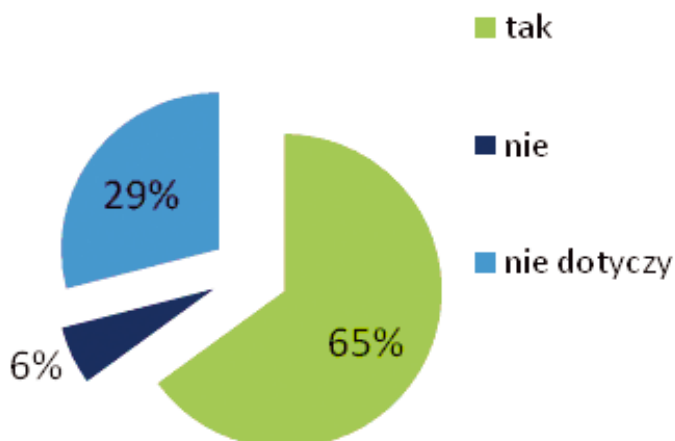
conego podatku dochodowego. Również niesłusznym wydaje się być stwierdzenie o prostocie rozliczeń i braku możliwości podejmowania rozbieżnych rozstrzygnięć, co do danego stanu faktycznego. Świadczą o tym, w szczególności, pojawiające się coraz częściej zagadnienia związane z szeregiem optymalizacji podatkowych, możliwych do zastosowania, jak również coraz częstsze spory rozstrzygane już nawet przez sądy administracyjne. Tym samym wydaje się, że odsetek kontroli w zakresie podatku od nieruchomości będzie systematycznie wzrastał w nadchodzących latach.

W odróżnieniu jednak od zagadnień związanych z rozliczeniami np. w podatku VAT, ryzyko w powyższym zakresie nie dotyczy wszystkich przedsiębiorców, bowiem duża część przedsiębiorców sektora motoryzacyjnego korzysta ze zwolnień w tym podatku.

Analizując proces przeprowadzania i przygotowania się do kontroli podatkowych oraz skarbowych, warto również, poza stroną formalną, powiedzieć kilka słów na temat czynników innych niż techniczne, czyli o zachowaniach kontrolujących i ich relacjach w stosunku do pracowników przedsiębiorcy. Otóż niemal 2/3 przedsiębiorców ocenia subiektywnie, że ich kontakt z kontrolującymi był co najmniej dobry, a jedynie 6% jest zdania przeciwnego.

Niemniej jednak w tym samym momen-

Czy Spółka w subiektywnej ocenie miała dobry/pozytywny kontakt z kontrolującymi?



źródło - Deloitte

cie przedsiębiorcy wskazują na następujące podstawowe problemy:

- kontrolujący nie ujawniają bezpośrednio swoich wątpliwości – konieczność „zgaszenia” intencji kontrolujących,
- kontrolujący wykazują słabą znajomość/zrozumienie specyfiki procesów biznesowych oraz branży, w której działa kontrolowany podmiot.

Na słabą znajomość branży oraz specyfiki biznesowej przez kontrolujących wskazało ponad 40% respondentów i jest to o tyle niepokojący wskaźnik, że w wielu przypadkach czynnik ten może mieć wpływ na stosowanie właściwych przepisów oraz ich interpretowanie w danym stanie faktycznym. Brak specjalistycznych zespołów (tak jak jest to od lat stosowane w dużych kancelariach doradczych oraz firmach audytorskich), prowadzi również często do nieefektywnego wykorzystania czasu kontroli oraz przedłużające się terminy zakończenia postępowania.

Pozytywnym i napawającym optymizmem jest fakt, że w ponad połowie ankietowanych przypadków przeprowadzone kontrole zakończyły się na etapie tzw. „protokołu”, czyli nie zidentyfikowano nieprawidłowości w podmiotach kontrolowanych. Jedynie w 5% przypadków wydano decyzje, w których ustalono materialne kwoty zaległości podatkowych. Warto jednocześnie wskazać, że skarżenie decyzji organów podatkowych i skarbowych do sądów administracyjnych wśród ankietowanych miało charakter incydentalny. Konkludując powyższe, można zadać pytanie, czy rzeczywiście polscy przedsiębiorcy prezentują aż tak wysoki poziom rozliczeń podatkowych, czy też może wpływ na takie statystyki mają fakty zaprezentowane w pierwszej części raportu – tj. przeprowadzanie powtarzalnych kontroli u tych

samych podatników przy jednoczesnym pomijaniu innych przez wiele lat?

Podsumowanie

U wielu przedsiębiorców kontrole podatkowe i skarbowe są nadal zjawiskiem częstym, niezależnie od ilości zidentyfikowanych wcześniej nieprawidłowości, co zdaniem przedsiębiorców w znaczący sposób utrudnia codzienne funkcjonowanie działów finansowo-księgowych. Co więcej, wprowadzane przez ustawę o swobodzie działalności gospodarczej ograniczenia czasu kontroli wydają się nie przynosić jednak w pełni założonych rezultatów.

Pozytywnym zjawiskiem wśród przedsiębiorców jest coraz bardziej aktywne działanie o charakterze zapobiegawczym – czyli korzystanie z różnego rodzaju źródeł wiedzy, przeprowadzanie przeglądów i audytów wewnętrznych, jak również wspieranie swojej wiedzy zewnętrznymi podmiotami profesjonalnymi – w tym korzystanie z doradców podatkowych oraz kancelarii prawnych. Co więcej, wzrasta świadome implementowanie narzędzi dedykowanych do ochrony podatników – takich jak indywidualne interpretacje prawa podatkowego, jak również prawo do prowadzenia i rozstrzygnięcia sporów przed sądami administracyjnymi.

Z drugiej strony ważnym pozostaje również fakt, iż 75% podatników nadal nie posiada w swoich strukturach wewnętrznych specjalistów podatkowych. Co do zasady funkcja ta jest włączana w zakres obowiązków osób zatrudnionych w dziale finansowo-księgowym i najczęściej skupia się w rękach głównego księgowego, powodując kumulację zadań i ograniczając możliwości pozyskiwania i śledzenia zmian w tym turbulentnym środowisku, jakim jest prawo podatkowe oraz jego praktyka.

Niepokojącym jest jednak fakt, że relacja pomiędzy organem podatkowym a podatnikiem cały czas pozostaje daleka od partnerskiej. W konsekwencji w wielu przypadkach zmiany w prowadzonym systemie rozliczeń, stosowanie optymalizacji podatkowych często przegrywa z wewnętrznymi obawami, co do potencjalnych sankcji, które mogą zostać nałożone nie tylko na spółki, ale również na poszczególnych pracowników odpowiedzialnych za rozliczenia podatkowe.

Po wielu latach doświadczeń większość respondentów ocenia kondycję podatkową swojego pracodawcy jako bardzo dobrą lub umiarkowanie dobrą. Wpływ na to ma z jednej strony coraz większa liczba przebytych kontroli podatkowych oraz skarbowych, ale jednocześnie coraz szerszy dostęp do narzędzi wsparcia możliwych do wykorzystania w sposób łatwy i szybki – jak bazy wiedzy i źródła internetowe, porady podatkowe świadczone drogą elektroniczną czy telefoniczną.

Na koniec optymizmem napawa fakt, iż niezależnie od nasilonych działań kontrolnych oraz coraz większej ich skuteczności (zgodnie ze statystykami Ministerstwa Finansów) badania i opinie przedsiębiorców zdają się wskazywać, że podejście kontrolujących powoli zaczyna się zmieniać w kierunku przyjaznym dla podatnika.

Zachęcamy do zapoznania się z pełną treścią Raportu Deloitte oraz wszystkim wnioskami płynącymi z przeprowadzonego badania. Raport dostępny jest na stronie www.deloitte.pl oraz www.automotive-suppliers.pl

ENGLISH SUMMARY

The article is a brief summary of the market analysis relating to tax audits conducted in Poland. The certain effort and goal assumed by the authors was to focus not only the arithmetical figures presented each year by the Ministry of Finance but especially on the quality measures and feedbacks presented by taxpayers. Consequently, Deloitte organized a wide range of seminars in various locations in Poland. During those meetings the financial representatives of about 230 enterprises located in Poland answered the set of questions and present their feedbacks. On the basis of this valuable information specialist from Deloitte tax department prepared the aforementioned summarizing report which is available on the following websites: www.deloitte.pl and www.automotivesuppliers.pl



Pracownik z agencji pracy tymczasowej – w oczekiwaniu na ożywienie

Kryzys gospodarczy spowodował konieczność zwalniania dużej liczby pracowników, szczególnie w sektorze motoryzacyjnym, który jego skutki odczuł najbardziej. Stopniowa poprawa sytuacji gospodarczej i tendencja wzrostowa produkcji skutkuje wzmożeniem zainteresowania pracodawców pozyskiwaniem dodatkowych pracowników. Kodeksowe formy ich zatrudniania mogą jednak okazać się, z punktu widzenia pracodawcy, niewystarczająco elastyczne, natomiast „zatrudnienie” na podstawie cywilnoprawnej (np. umowy zlecenia), może zostać uznane za nawiązanie stosunku pracy w formie kodeksowej. Artykuł 22 §1¹ Kodeksu Pracy ustanawia bowiem zasadę tzw. miękkiego domniemania stosunku pracy, zgodnie z którą, praca na warunkach określonych w art. 22 §1¹ Kodeksu Pracy (ustalającym cechy typowe dla stosunku pracy, tj. wykonywanie pracy na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie przez niego wyznaczonym) jest zatrudnieniem na podstawie stosunku pracy, bez względu na nazwę zawartej przez strony umowy. Może się zatem okazać, że osoba, który była zatrudniona np. na podstawie umowy zlecenia, będzie uznana za pracownika (w oparciu o orzeczenie sądu pracy).

Alternatywnym rozwiązaniem, pozwalającym ustrzec się przed powyższymi konsekwencjami, a jednocześnie zapewniającym pożądaną elastyczność w gospodarowaniu zatrudnieniem oraz relatywnie szybką reakcję na zapotrzebowanie, jakie

pojawia się na rynku, jest pozyskiwanie pracowników za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej.

Praca tymczasowa – czym jest?

Pracą tymczasową, zwaną też „leasingiem pracowniczym”, jest wykonywanie na rzecz danego pracodawcy-użytkownika zadań o charakterze sezonowym, okresowym, doraźnym lub których terminowe wykonanie przez pracowników zatrudnionych przez pracodawcę-użytkownika nie byłoby możliwe, lub których wykonanie należy do obowiązków nieobecnego pracownika zatrudnionego przez pracodawcę-użytkownika. Zatrudnienie pracownika tymczasowego może mieć zarówno charakter doraźny (np. choroba pracownika, nowe zamówienia), jak i długofalowy (np. sezonowe zapotrzebowanie, uruchamianie nowych linii produkcyjnych, ograniczenie wysokiej rotacji pracowników na niektórych stanowiskach). Praca ta charakteryzuje się tym, że w jej ramach występują trzy podmioty: pracownik, pracodawca (agencja) oraz pracodawca-użytkownik. Praca w tym systemie polega na tym, że pracownik – formalnie zatrudniony przez agencję pracy tymczasowej – wykonuje swoje obowiązki na rzecz pracodawcy-użytkownika.

Korzyści dla pracodawcy – użytkownika

Pomimo różnego rodzaju ograniczeń, formuła zatrudniania pracowników tymczasowych jest dla pracodawców-użytkowników korzystna, pozwala ograniczyć koszty rekrutacji i usprawnić jej proces

(większość obowiązków związanych z zatrudnieniem pracowników przejmuje agencja pracy tymczasowej), jak również zapewnić wspomnianą już elastyczność zatrudnienia. Realizacja postulatu elastyczności zatrudnienia tymczasowego odbywa się poprzez modyfikacje kilku podstawowych instytucji prawa pracy. W szczególności: możliwe jest wprowadzenie do umowy bardzo krótkich okresów wypowiedzenia, wyłączone też zostało zastosowanie art. 25¹ Kodeksu Pracy (co oznacza dopuszczalność wielokrotnego zatrudniania pracowników tymczasowych na podstawie następujących po sobie umów o pracę zawieranych na czas określony). Wiele korzystnych dla pracodawców regulacji dotyczy także kwestii urlopowych (np. możliwość zerwania z zasadą udzielania urlopu wypoczynkowego w naturze w przypadku zatrudnienia do sześciu miesięcy, uzależnienie wymiaru urlopu wypoczynkowego od okresu pozostawania w dyspozycji pracodawcy użytkownika, a nie od okresu pozostawania w zatrudnieniu, ograniczenie prawa do urlopu na żądanie wyłącznie w razie zatrudnienia w okresach dłuższych niż sześć miesięcy). Praca tymczasowa pozwala również na powiązanie kosztów angażowania zasobów pracy z faktycznym zapotrzebowaniem na pracę danego rodzaju w danym czasie.

Korzystne zmiany

W odpowiedzi na oczekiwania pracodawców, agencji pracy tymczasowej oraz pracowników tymczasowych, począwszy od 24 stycznia b.r.

¹Ustawa z dnia 9 lipca 2003 r. o zatrudnianiu pracowników tymczasowych (Dz. U. Nr 166 z 2003 r. poz. 1608 z późn. zm.).

w uregulowaniach dotyczących pracy tymczasowej wprowadzono pewne zmiany, mające na celu jeszcze efektywniejsze umożliwienie pracodawcom-użytkownikom zatrudniania pracowników tymczasowych, zredukowanie biurokratycznych procedur, a tym samym polepszenie sytuacji pracowników tymczasowych. Zmiany te spowodować mają większą aktywizację zawodową pracowników, tym samym zmniejszając bezrobocie. Ponadto koszty zatrudniania pracowników tymczasowych ulegną znacznemu zmniejszeniu, a tym samym staną się oni bardziej konkurencyjni na rynku pracy.

Wydłużenie okresu zatrudnienia pracowników tymczasowych

W szczególności wspomniana nowelizacja wprowadza zmniejszenie ograniczeń w korzystaniu z pracowników tymczasowych. Dzięki zmianie przepisów zatrudnieni w tej formie będą mogli pracować do półtora roku w ciągu kolejnych trzech lat u jednego pracodawcy-użytkownika, tj. o pół roku dłużej niż przed nowelizacją. Jak wskazują przedsiębiorcy, wydłużony maksymalny okres pracy u jednego pracodawcy pozwoli zwiększyć komfort i pewność zatrudnienia pracowników tymczasowych, a jednocześnie pracodawcom umożliwi zwiększenie efektywności (nie będzie konieczne nieustanne szkolenie nowych pracowników w za-

kresie obsługi stanowiska pracy, co jest szczególnie istotne w przypadku pracowników produkcyjnych).

Pracodawca-użytkownik – zniesienie zakazu

Dotychczas ustawa o zatrudnianiu pracowników tymczasowych przewidywała zakaz, zgodnie z którym pracodawcą-użytkownikiem nie mógł być pracodawca, który w okresie ostatnich 6 miesięcy, poprzedzających przewidywany termin rozpoczęcia wykonywania pracy tymczasowej przez pracownika tymczasowego, wypowiedział pracownikom stosunki pracy lub rozwiązał te stosunki na mocy porozumienia stron w ramach zwolnień grupowych, z przyczyn nietyczących pracowników, jeżeli liczba zwolnionych z tych przyczyn pracowników odpowiada liczbie określonej w art. 1 ustawy z dnia 13 marca 2003 r. o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn nietyczących pracowników². Nowe przepisy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych zniósły to ograniczenie, umożliwiając zatrudnianie pracowników tymczasowych również u pracodawców-użytkowników, u których wystąpiły zwolnienia grupowe (np. w działach, w których nie było takich zwolnień, gdzie jest zapotrzebowanie na pracowników tymczasowych). Taka zmiana ma szczególne znaczenie w toku wychodzenia z zastoju spowodo-

wanego kryzysem, gdyż pozwoli wielu podmiotom gospodarczym płynnie uruchomić ponownie zwiększone moce produkcyjne, nawet jeżeli przeprowadzali oni zwolnienia grupowe.

Ograniczenie biurokracji

Ponadto agencja pracy tymczasowej wydawać będzie pracownikowi tymczasowemu świadectwo pracy, dotyczące łącznego okresu zatrudnienia w tej agencji, objętego kolejnymi umowami o pracę nawiązanymi w okresie nie dłuższym niż 12 kolejnych miesięcy. Zlikwiduje to konieczność wystawiania świadectwa pracy przez agencję pracy tymczasowej za każdym razem rozwiązania bądź wygaśnięcia stosunku pracy. Na żądanie pracownika tymczasowego agencja będzie jednak zobowiązana wydać świadectwo w każdym czasie, jeżeli będzie się to wiązało z wygaśnięciem lub rozwiązaniem każdej kolejnej umowy o pracę lub dotyczyło łącznego okresu zatrudnienia w agencji pracy tymczasowej przypadającego przed zgłoszeniem takiego żądania.



Karolina Klehr,
Legal Associate
w Dziale Doradztwa
Prawnego Deloitte

Podstawowe korzyści z pracy tymczasowej dla pracodawców³

- Przeniesienie na wyspecjalizowaną firmę zewnętrzną procesów i kosztów związanych z rekrutacją, selekcją i weryfikacją, przyuczaniem, szkoleniem, motywowaniem pracowników, bez angażowania pracowników etatowych przedsiębiorstwa.
- Redukcja kosztów i ryzyka przedsiębiorstwa związanego z rotacją pracowników.
- Ograniczenie biurokracji w przedsiębiorstwie (agencja pracy tymczasowej m.in. przygotowuje i podpisuje umowy z pracownikami, obsługuje płatności ZUS, dokonuje wypłaty wynagrodzeń, przeprowadza badania z zakresu medycyny pracy).
- Optymalizacja ilości i struktury zatrudnienia – obniżenie całkowitych kosztów zatrudnienia poprzez bieżące dostosowywanie ilości i struktury zatrudnienia do potrzeb przedsiębiorstw, nawet w bardzo krótkim okresie czasu (APT dostarcza odpowiednią liczbę pracowników do wykonania konkretnego zadania w konkretnym czasie).
- Elastyczna adaptacja firmy do zmian wolumenu zamówień.
- Ograniczenie rozmiaru kosztów pracowniczych.

²Tj. 10 pracowników, gdy pracodawca zatrudnia mniej niż 100 pracowników, 10% pracowników, gdy pracodawca zatrudnia co najmniej 100, jednakże mniej niż 300 pracowników bądź też 30 pracowników, gdy pracodawca zatrudnia co najmniej 300 lub więcej pracowników.

³Wg Stowarzyszenia Agencji Zatrudnienia; <http://www.saz.org.pl>

ENGLISH SUMMARY

The world economic crisis resulted in massive employment reductions. Currently, as the economics is gradually speeding up, the entrepreneurs wishing to strengthen their workforces should reconsider whether traditional forms of employment, based on the Labour Code, meet their expectations and are the most suitable in current economic conditions. Alternatively, they may take advantage of temporary workers, providing for a much greater flexibility and reduction of work-related costs. In particular due to the latest law amendment, making it even more favourable. Find out how your Company may benefit from the law provisions that are currently in force.

FA Krosno wykorzystuje fundusze unijne

W listopadzie 2008 r. FA Krosno S.A. otrzymała informację, że wniosek o dotację na realizację projektu „Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji sprężyn gazowych w FA Krosno” uzyskał pozytywną ocenę i został zakwalifikowany do dofinansowania.

Trochę historii

W 2006 r. Delphi postanowiła sprzedać działalność produkcji sprężyn gazowych jako *non core business* w relacji do produkcji amortyzatorów. Produkcję sprężyn gazowych zdecydowali się odkupić: Leszek Waliszewski, Krzysztof Frelek, menadżerowie od lat związani z branżą automotive, oraz Piotr Suwalski, przedsiębiorca związany wcześniej z telekomunikacją. Utworzona przez nas spółka zakupiła od Delphi prawa własności intelektualnej, linię produkcyjną sprężyn gazowych, znak towarowy FA Krosno, a także przejęła kadrę inżynierską i bezpośrednio produkcyjną, posiadającą wieloletnie doświadczenie w projektowaniu i produkcji sprężyn gazowych. Postanowiliśmy wykorzystać unikalną szansę wynikającą z niespotykanego podziału rynku sprężyn gazowych. – *W dłuższej perspektywie nie do pomyślenia jest, aby producenci tolerowali sytuację, w której ponad 95% europejskiego rynku sprężyn gazowych należy do jednego gracza, dla producentów taka sytuacja stanowi zbyt duże zagrożenie. FA Krosno S.A. w tej chwili posiada ok. 2% rynku i jest tylko kwestią czasu, by nasz udział urósł dwu, trzykrotnie, jesteśmy skazani na sukces!* – mówi Leszek Waliszewski, Prezes Zarządu FA Krosno S.A.

Sięgamy po fundusze

By ten sukces osiągnąć w jak najkrótszym czasie, FA zdecydowała się skorzystać ze wsparcia funduszy europejskich. Wkrótce po przejęciu produkcji wspólnie z zespołem inżynierskim dokonaliśmy szczegółowej analizy wszystkich faz złożonego procesu produkcyjnego sprężyn gazowych. Analiza wskazała fazy procesu wymagające do-

inwestowania. Zespół inżynierski, pod kierownictwem jednego z Członków Zarządu, z entuzjazmem przystąpił do poszukiwania najnowszych rozwiązań technicznych i technologicznych, które warto wykorzystać w procesie produkcyjnym FA Krosno. Nawiązano współpracę z instytutami naukowymi, krakowską Akademią Górniczo Hutniczą, Politechniką Rzeszowską, Instytutem Mechaniki Precyzyjnej z Warszawy. Współpraca ta zaowocowała rozpoczęciem wielu obiecujących projektów. W trakcie prac wyłoniła się kompleksowa koncepcja doinwestowania istniejącej linii produkcyjnej. W tym momencie zdecydowaliśmy się skorzystać ze wsparcia funduszy europejskich. Powstał zarys projektu pod nazwą „Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji sprężyn gazowych w FA Krosno”. – *W wyniku analizy systemu punktacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, okazało się, że opracowany w FA projekt świetnie wpisuje się w zasady działania 4.4., POIG; w maju 2008 Zarząd FA Krosno S.A. podjął decyzję, że spółka wystartuje w najbliższym konkursie* – wspomina Leszek Waliszewski. Czasu było mało, ponieważ termin składania wniosków o dofinansowanie wyznaczony został na 31 lipca 2008 r. Analizie został poddany wniosek konkursowy. Okazało się, że ze względu na urzędniczy tryb oceny wniosków jest on w dużym stopniu sformalizowany, a co za tym idzie dla przedsiębiorcy trudny od strony formalnej do bezbłędnego wypełnienia. Zapadła decyzja, że spółka własnymi siłami przygotuje merytoryczną część wniosku, zaś pomoc w przygotowaniu wniosku od strony formalnej powierzyliśmy zewnętrznej firmie doradczej. Staranne dopracowanie wniosku wymagało znacznie więcej czasu niż szacowano przed przystąpieniem do pracy. – *Druga połowa lipca 2008 r. przypominała mi uniwersytecki okres sesji egzaminacyjnych, kiedy na sen nie zostawało więcej czasu, niż 3-4 godziny na dobę* – wspomina Piotr Suwalski, Wiceprezes FA Krosno S.A. odpowiedzialny za przygotowanie wniosku. Wysiłek zapocentrował jednak wysoką punktacją – wniosek uzyskał 98 na 100 możliwych punktów. W listopadzie 2008 r. FA Krosno S.A. otrzymała informację, że wniosek o dotację na realizację projektu „Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji sprężyn gazowych w FA Krosno” uzyskał pozytywną ocenę i został zakwalifikowany do dofinansowania.

Krótko mówiąc – uzyskaliśmy możliwość otrzymania dotacji w wysokości 60% kosztów kwalifikowanych, wartość całego projektu wynosi 10 mln zł. Główne korzyści, jakie uzyskamy dzięki realizacji projektu, to unowocześnienie procesy produkcyjnego na wszystkich jego etapach,



FA Krosno

wykorzystanie najnowszych technologii, rozbudowa i doposażenia działu R&D i Laboratorium Kontroli Jakości. Radość z otrzymanej dotacji była wielka, jednak ze względu na gospodarcze załamanie, które zaskoczyło świat jesienią 2008 r., entuzjazm związany z przyszłością branży i realizacją projektu był w nas umiarkowany w grudniu 2008. Pomimo obaw, w grudniu 2008 roku FA Krosno S.A. podpisała, za pośrednictwem Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego (RARR), umowę o dofinansowanie projektu z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości.

W pierwszych miesiącach 2009 r. dokonaliśmy analizy bieżącej sytuacji rynkowej i wtedy zapadła decyzja, by pierwotnie planowane na pierwszą połowę 2009 roku rozpoczęcie realizacji projektu, ze względu na trudną do przewidzenia sytuację gospodarczą, przesunąć w czasie. W maju ubiegłego roku pojawiła się możliwość korzystania przy realizacji projektu z systemu zaliczkowego, dzięki któremu realizująca projekt Spółka może otrzymywać zaliczki na realizację projektu. Zmiana ta, jak również wszystkie zmiany harmonogramu realizacji projektu, wymagają zawarcia stosownego aneksu do umowy o dofinansowanie projektu. Aneksy te są na bieżąco sporządzane przez Rzeszowską Agencję Rozwoju Regionalnego. Dzięki aktywnej postawie pracowników RARR, z którymi, jako przedstawiciel FA Krosno S.A. odpowiedzialny za realizację projektu, jestem w stałym roboczym kontakcie, dokumenty przygotowywane są szybko i terminowo. – *Uruchomienie systemu zaliczkowego dla FA Krosno S.A. planowane jest w drugiej*



FA Krosno



FA Krosno

połowie roku, jednak nie czekając na zaliczkę, już rozpoczęliśmy realizację projektu ze środków własnych Spółki – z radością dodaje Leszek Waliszewski. W chwili obecnej FA Krosno produkuje ok. 1,5 mln sprężyn gazowych rocznie. Głównymi klientami firmy są producenci: Fiat, Scania, Solaris, Skoda, oraz: Intrcars, Triscan, ACI – dystrybutorzy części zamiennych.

Do 2015 będziemy produkować i sprzedawać około 5 mln sprężyn gazowych rocznie. Nie mamy innego wyboru, to rynek skazał nas na sukces. Dla precyzyjnego przedstawienia poszczególnych etapów aplikowania o dotację i realizacji projektu zamieszczam kalendarium.

Pytania do autora można kierować pod adresem: piotr.suwalski@fakrosno.pl

FA Krosno S.A. rozpoczęła produkcję 13 maja 2006 roku. Historia fabryki sięga jednak przełomu lat 50-tych i 60-tych dwudziestego wieku. W tym czasie powstał w Krośnie zakład naprawczy sprzętu rolniczego, który w krótkim czasie został przejęty przez Państwowe Zjednoczenie Polmo. Wówczas uruchomiona została w Krośnie seryjna produkcja amortyzatorów na potrzeby FSO i radzieckiej fabryki Łady. Firma otrzymała nazwę Fabryka Amortyzatorów Krosno – Polmo.

W latach 70-tych FA Krosno zakupiła od zachodniemieckiej firmy Suspa licencję produkcji sprężyn gazowych. Zainstalowano linię produkcyjną i ruszyła seryjna produkcja. W latach 90-tych koncern Delphi nabył od Skarbu Państwa większościowy pakiet akcji firmy. Amerykanie przeprowadzili niezbędne zmiany organizacyjne, zastosowane zostały nowoczesne technologie projektowania produktu i procesu produkcji. W wyniku tych zmian w połowie lat 2000-nych FA Krosno stała się jedną z najlepszych w Europie fabryk produkującą najwyższej klasy amortyzatory i sprężyny gazowe.



Kalendarium projektu FA Krosno

- marzec/kwiecień 2008 – pierwsza szczegółowa koncepcja całości inwestycji (na podstawie znanych od 2006 r. potrzeb)
- kwiecień/maj 2008
 - wybór doradcy
 - wybór programu/działania
 - analiza punktacji
 - poszukiwanie technologii
 - promesa kredytowa
- maj-lipiec 2008 – pisanie wniosku
- 31 lipca 2008 – złożenie wniosku „Wdrożenie innowacyjnej technologii produkcji sprężyn gazowych w FA Krosno”
- wrzesień/październik 2008 – początek kryzysu
 - drastyczny (ok. 30%) spadek zamówień
 - brak finansowania
- listopad 2008 – informacja o przyznaniu dotacji, wniosek uzyskał 98/100 punktów:
 - innowacyjna technologia
 - patent
 - współpraca z naukowcami
 - certyfikaty jakości ISO
 - nowe miejsca pracy
 - MSP
- grudzień 2008 – podpisanie z PARP/RARR umowy o dofinansowanie projektu
- marzec 2009 – konieczność zmiany harmonogramu realizacji projektu, aneks do umowy RARR
- maj 2009 – informacja o uruchomieniu przez PARP systemu zaliczkowego, aneks do umowy
- październik 2009 – wniosek o płatność zaliczkową
- listopad 2009 – pierwszy zakup z środków własnych FA
- grudzień 2009 – przesunięcie terminu wypłaty zaliczki, informacja o nowelizacji Ustawy Prawo Budowlane
- styczeń 2010 – aneks do umowy, rozpoczęcie prac projektowych w zakresie niezbędnym do uzyskania Pozwolenia na Budowę
- marzec 2010 – audyt RARR dotychczasowej realizacji projektu – wynik pozytywny

Formuła Jakości wystartowała... szkoleniem w temacie „Zarządzanie biznesem w aspekcie wymagań motoryzacyjnych”



Łatwo nie było. Każdy nowy projekt budzi dużo emocji, rodzi wiele pytań a czasem wątpliwości. Zderzenie wymagań, jakie stawia przed nami świat motoryzacji, z rzeczywistością i praktyką pokazuje nam wszystkim, że jeszcze wiele trzeba zrobić, aby im sprostać. Wszystko zależy jak wysoko każdy z nas podniesie sobie poprzeczkę. Niewątpliwym jest, iż my podnieśliśmy sobie ją dość wysoko. My, czyli TUV Nord oraz GDK Pronost.

Aby sprostać wymaganiom, o których mowa powyżej, zaprosiliśmy do współpracy trenerów z wieloletnim

doświadczeniem w branży motoryzacyjnej, audytorów ISO 16949, ludzi z pasją, których chlebem codziennym jest zmaganie się z rekinami motoryzacji.

Ludzi, którzy będą zarażać was pozytywną energią, wiedzą, praktycznymi przykładami ale także humorem i ciekawostkami z życia codziennego. A wszystko to po to, aby w najbardziej doskonały sposób podzielić się swoją wiedzą, która jest kluczem naszego projektu. Ludzi FORMUŁY. Pierwsze szkolenie ruszyło i choć nie – jak bolid Formuły 1, bo przecież nie o szybkość nam tutaj chodzi, ale z klasą, rozmysłem i pełnym zainteresowaniem ze strony naszych klientów, wśród których znalazło się także kilku prezesów poważnych firm z branży (patrz FORMUŁA W OBIEKTYWIE na w/w stronach web).

Cykl szkoleń to tylko jeden z trzech obszarów, które obejmuje projekt Formuły Jakości. Bardzo cenną wiedzę będzie można zdobyć na rozpoczynających się już wkrótce warsztatach wymiany doświadczeń.

MOTOkomp to warsztaty, których celem jest budowanie modeli kompetencyjnych, a MOTOcykl to warsztaty, których zakres tematyczny będzie głównie wynikał z potrzeb naszych klientów. Pierwszy MOTOcykl poruszy problem Analizy miernikowej procesów w firmach.

Mamy nadzieję, że i pozostałe szkolenia oraz warsztaty przebiegną z takim zaangażowaniem i powodzeniem jak te pierwsze, co pozwoli rozwijać nam nie tylko projekt Formuły, ale przede wszystkim promować w branży najlepsze praktyki.

Zapraszamy do współpracy!

Zespół Formuły Jakości

www.formula.tuv-nord.pl oraz www.formula.pronost.pl

VI Forum Wymiany Doświadczeń Branży Automotive

05-06.10, Wisła

2010 Październik

TUV NORD POLSKA po raz kolejny zaprasza na 6. już **FORUM WYMIANY DOŚWIADCZEŃ BRANŻY MOTORYZACYJNEJ**.

W tym roku pod hasłem „Skuteczne i efektywne procesy kluczem do sukcesu w zarządzaniu biznesem.”

Tegoroczne prelekcje uzupełniane będą dyskusjami w grupach roboczych.

W programie prezentacje dotyczące:

- Oceny ryzyka w procesach
- Auditowania procesów produkcyjnych, w tym wg nowego wydania VDA 6.3
- Możliwości nabycia uprawnień dla audytorów 2 strony
- Podnoszenia kompetencji pracowników, w tym poprzez udział w Formule Jakości

Zapraszamy 5 i 6 października, tradycyjnie w Beskidy. Szczegóły wkrótce na www.tuv-nord.pl

Szczegółowe informacje:

TUV Nord Polska Sp. z o.o.

ul. Mickiewicza 29,

40-085 Katowice

Aneta Sętkowska-Wójcik

Tel. 032 786-46-42

e-mail: a.wojcik@tuv-nord.pl

www.tuv-nord.pl

Moto Idea

nowe wydarzenie konferencyjne branży motoryzacyjnej



Fot.: Krzysztof Kubiak

W dniach 20 - 21 kwietnia w krakowskim hotelu Best Western Premier odbyła się pierwsza edycja konferencji Moto Idea.

Nowa konferencja, skierowana przede wszystkim do menadżerów wyższego i średniego szczebla zarządzania w zakładach produkcyjnych sektora motoryzacyjnego, zgromadziła niemal 80 uczestników, którzy podczas dwóch dni mieli możliwość wysłuchać blisko 20 wystąpień oraz wziąć udział w panelu dyskusyjnym.

Przedstawiciele branży mogli zapoznać się z aktualną sytuacją i trendami na europejskim i polskim rynku motoryzacyjnym (Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, AutomotiveSuppliers.pl). Prezentacje dotyczyły także „case studies” z zakresu zarządzania i optymalizacji działalności zarówno u producentów samochodów (General Motors Manufacturing Poland i VW Poznań) jak i u dostawców (Cooper Standard Automotive Polska, Johnson Controls).

Specjalne bloki tematyczne w tegorocznej Moto Idei dotyczyły innowacyjności w przemyśle motoryzacyjnym (Delphi Poland, Solaris Bus & Coach, Tenneco Automotive Polska) oraz pozyskiwa-

Moto Idea to doskonała okazja do wymiany doświadczeń i do spotkania obecnych i przyszłych kooperantów, świetna organizacja, ciekawe prezentacje.

**Piotr Musielak
VW Poznań**

niu funduszy unijnych i zarządzaniu zasobami ludzkimi (Deloitte, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Faurecia w Polsce, TEST Human Resources).

Z pośród 19 prezentacji, uczestnicy najwyżej ocenili wystąpienia:
– p. Sebastiana Rozenkowskiego – „Optymalizacja produkcji w Volkswagen Poznań na tle kryzysu gospodarczego”
– p. Piotra Gąski – „Konsolidacja i optymalizacja w czasach kryzysu na przykładzie Cooper Standard Automotive Polska”
– p. Artura Gerwela i p. Krzysztofa Bujaka z TEST Human Resources – „Motywacja pracowników oraz polityka płacowa w branży motoryzacyjnej”.

Oczywiście nie zabrakło po 1 dniu konferencyjnym dodatkowych atrakcji. Uczestnicy mieli możliwość wypróbować auta testowe marek Jaguar, Land Rover i Mitsubishi, czy zmierzyć się z kierowcami



Fot.: Krzysztof Kubiak

Konferencja Moto Idea była wartościowym wydarzeniem i umożliwiła mi zapoznać się z analizami bieżącego stanu oraz prognozami w przemyśle samochodowym w kraju i w Europie.

Podczas konferencji miałem także okazję spotkać się z innymi dostawcami przemysłu samochodowego oraz wymienić opinie o wzajemnych problemach i pomysłach na najbliższą przyszłość.

Henryk Ciuman,
Site Manager
Sils Centre Gliwice

rajdowymi (Adamem Kornackim i Wojtkiem Jermakowem) na symulatorach jazdy samochodowej.

Podczas wieczornej gali pierwszego dnia konferencji rozdane zostały też nagrody Moto Idea w kategoriach Osobowość Polskiej Motoryzacji, Moto Trendy oraz Inwestycja Roku (więcej na kolejnych stronach).

Tego wieczoru o dobry nastrój gości zadbał, między innymi, kabelet „Nowaki”. Goście mogli także poczuć nutkę dekadencji, degustując trunki i próbując ręcznie skręcanych na oczach uczestników, cygar.

W imieniu organizatora firmy G24 oraz partnera merytorycznego – AutomotiveSuppliers.pl dziękujemy wszystkim sponsorom, partnerom oraz uczestnikom konferencji. Cieszą nas wszystkie uzyskane opinie i uwagi a także deklaracje wielu firm dotyczące kontynuacji współpracy w przyszłości.

Patronat

Partner merytoryczny

Sponsorzy



Partnerzy



Nagrody Przemysłu motoryzacyjnego

Podczas konferencji Moto Idea, która odbyła się 20 i 21 kwietnia w Krakowie, zostały wręczone nagrody osobom i przedstawicielom firm produkcyjnych branży motoryzacyjnej.

Nagrody przyznano w 3 kategoriach:

- Osobowość Polskiej Motoryzacji – przyznawana menedżerowi, którego działalność zawodowa ma trwały wpływ nie tylko na prowadzoną



Dyr. Zakładu Fiat Auto Poland Zdzisław Arlet z dyplomem „Osobowość Polskiej Motoryzacji”

przez nich firmę lecz także jest wzorem do naśladowania.

- Moto Trendy – przyznawana firmom, które wyznaczają wysokie standardy działania lub wyznaczają nowe trendy, poprzez rozwijanie nowych form działalności.
- Inwestycja Roku – dla inwestorów, którzy uruchomili produkcję w nowym zakładzie lub rozbudowali istniejącą fabrykę w minionym roku.

W kategorii **Osobowość Polskiej Motoryzacji** nagrodzono **Zdzisława Arleta**, Dyrektora Zakładu Fiat Auto Poland S.A. (FAP) w Tychach. Fabryka, pod kierownictwem nagrodzonego dyrektora w ciągu ostatnich lat przeszła znaczące zmiany, w tym m.in.:

- spłaszczono strukturę zarządzania,
- reorganizowano zarządzanie jakością produkowanych aut, podnosząc organizację na coraz wyższe światowe poziomy.

W 2006 r. FAP był finalistą EFQM Excellence Award, nagrody Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością, potwierdzając spełnienie wymogów doskonałości w zakresie modelowego zarządzania. Rok później zakład w Tychach dołączył do prestiżowego grona przedsiębiorstw „Word Class Manufacturing” – posiadających i stosujących najlepsze oraz najskuteczniejsze me-

tody oraz narzędzia zarządzania systemem produkcyjnym w skali światowej, otrzymując Brązowy Medal za wdrożenie standardów w tym zakresie. W 2009 r. FAP otrzymuje Srebrny Medal Word Class Manufacturing.

Dwa produkowane modele otrzymały europejską nagrodę „Car of the Year”:

- Fiat Panda za 2004 r.
- Fiat 500 za 2007 r.

Według ADAC w kategorii aut miejskich odsetek awarii dla modelu Fiat Panda wynosi jedynie 1,5 – tyle samo co dla Toyoty Aygo.

Obecnie fabryka w Tychach jest uznanym benchmarkiem dla fabryk innych producentów samochodów. Należy podkreślić, że FAP jest ważnym partnerem dla ponad 110 zlokalizowanych w Polsce dostawców, produkujących części i akcesoria. W 2009 r. fabryka zanotowała ponad 21 proc. wzrost produkcji. „Praca w grupie stanowi źródło wszelkich sukcesów. Dlatego też powyższe wyróżnienie traktuję jako uznanie dla mnie i całej załogi kierowanego przeze mnie zakładu”, powiedział dyrektor Arlet.

W kategorii **Moto Trendy** przyznano dwie nagrody, które otrzymały firmy:

Solaris Bus & Coach S.A. – jeden z największych producentów pojazdów komunikacji zbiorowej. W ciągu 14 lat od rozpoczęcia działalności produkcyjnej firma stała się znaczącym graczem zarówno na polskim jak i europejskim rynku autobusowym. Solaris jest jedną z niewielu polskich marek rozpoznawalnych zagranicą. Firma stale stawia na innowacyjność swoich produktów, wychodząc poza klasyczną produkcję autobusów:

- 2001 r. – trolejbus Solaris Trollino
- 2004 r. – autobus na CNG – Solaris Urbino CNG
- 2006 r. – Solaris Urbino 18 Hybrid I generacji – pierwszy w Europie seryjnie produkowany autobus z napędem hybrydowym
- 2008 r. – Solaris Urbino 18 Hybrid II generacji
- 2009 r. – tramwaj Solaris Tramino

Solaris w tym roku podczas wrześniowych targów IAA w Hanowerze, zaprezentuje po raz pierwszy autobus hybrydowy z napędem szeregowym. Do 2015 r. producent z Bolechowa ma wyprodukować autobus miejski o 100 proc. napędzie elektrycznym.

Volkswagen Poznań Sp. z o.o. – jeden z największych pracodawców w sektorze motoryzacyjnym w Polsce i największy w tej branży w Wielkopolsce. VW Poznań to „solidny Pracodawca”. Rok 2009 był trudny dla fabryki na poznańskim Antoninku. Kryzys sprzedaży nowych aut, szczególnie odczuł segment pojazdów użytkowych. Firma musiała prowadzić programy, które przy spadku produkcji umożliwiłyby ochronę jak największej liczby miejsc pracy. Wprowadzenie działań, które objęły m.in. wykorzystanie urlopów wypoczynkowych, przesunięcie wewnętrznych pracowników i wprowadzenie mechanizmów sterowania czasem pracy, uratowało około 300 miejsc pracy.

W lipcu 2009 r., pomimo kryzysu, zawarto porozumienie płacowe z zakładową organizacją związkową.

Producent w zeszłym roku w ramach polityki socjalnej, wybudował i udostępnił bezpłatnie pracownikom centrum rehabilitacyjno-sportowe. Firma cyklicznie organizuje m.in. akcje profilaktyczne promujące zdrowy tryb życia – w zeszłym roku przeprowadzona została np. akcja kardiologiczna, mammograficzna, promująca zdrowe odżywianie i zapobieganie otyłości.

VW Poznań stara się dbać o pozyskanie przyszłych pracowników. Współpracuje z uczelniami wyższymi w Poznaniu, i w ramach niej realizowane są projekty naukowe mające na celu usprawnienie produkcji. Studenci mają możliwość odbycia staży i praktyk, jak również uzyskania stypendium. Ponadto od 2005 r. wspólnie z Zespołem Szkół Nr 1 w Swarzędzu utworzono

w Polsce MOTO IDEA wręczone



Od prawej: Agnieszka Prądzyńska (Dyrektor Handlu i Marketingu Gefco Polska), Tomasz Górski (Fiat Auto Poland), Sebastian Rozenkowski (VW Poznań), Marek Zabielski (BorgWarner Turbo Systems Poland), Rafał Orłowski (AutomotiveSuppliers.pl)

klasę o profilu monter–mechatronik. Uczniowie odbywają praktyki zawodowe w Volkswagen Poznań oraz w zakładach w Niemczech a po zakończeniu nauki mają możliwość podjęcia pracy w fabryce – dotychczas przyjęto 26 uczniów.

W kategorii **Inwestycja Roku (2009)** nagrodzono **BorgWarner Turbo Systems Poland Sp. z o.o.** w Jasionce k. Rzeszowa. Amerykański koncern BorgWarner Turbo Systems jest wiodącym producentem turbosprężarek oraz komponentów układów doprowadzania powietrza i redukcji substancji szkodliwych w pojazdach osobowych i użytkowych. Te technologie istotnie przyczyniają się do zmniejszenia zużycia paliwa i emisji substancji szkodliwych, przy równoczesnej poprawie własności jezdnych. Od stycznia zeszłego roku polska fabryka koncernu dostarcza cztery modele turbosprężarek do

silników 1.3 JTD 16V na potrzeby FIATA–GM Powertrain w Bielsku–Białej. Dotychczasowa wartość inwestycji przekroczyła wartość 50 mln zł. Od czerwca br. zakład poszerzy produkcję, rozpoczynając dostawy turbosprężarek do silników Forda 1,6l, do fabryki w Bridgend w Wielkiej Brytanii. Spowoduje to wzrost zatrudnienia do 160 pracowników.

Podczas Gali 20 kwietnia nagrodę Inwestycja Roku 2009 odebrał osobiście dyr. Zakładu Marek Zabielski. – *Czujemy się wyróżnieni z otrzymanej nagrody. Jest to kolejny dowód uznania za sprawnie i szybko zrealizowaną inwestycję wraz z uwzględnieniem najwyższych standardów jakościowych i przemysłowych* – powiedział Marek Zabielski.

Sylwetki laureatów

Zdzisław ARLET – absolwent Politechniki Wrocławskiej, Wydziału Chemicznego. Od 1972 r. związany z przemysłem motoryzacyjnym, kiedy to rozpoczął pracę w Fabryce Samochodów Małolitrażowych w Bielsku–Białej. Pracował kolejno w Służbie Jakości, a następnie od 1977 r. kierował Wydziałem Lakierni.

od 1987 r. – Główny Inżynier ds. Jakości FSM.

1994 r. – Dyrektor Zakładu Karoserii Fiat Auto Poland S.A. w Bielsku–Białej a od 1999 r. również zakładu w Tychach.

2002 r. – Członek Zarządu Fiat Auto Poland S.A.

Dyr. Arlet kieruje zakładem w Tychach zatrudniającym 5800 pracowników.

Solaris Bus & Coach S.A. – fabryka w Bolechowie utworzona w 1996 r. obecnie zatrudnia ponad 1,6 tys. pracowników w Polsce i 200 w Europie. Jeden z najważniejszych producentów autobusów w Polsce. Do klientów trafiło ponad 6 tys. pojazdów, które poruszają się po 300 miastach na świecie.

Volkswagen Poznań Sp. z o.o. – największy producent samochodów użytkowych w Polsce (modele VW Caddy, VW Caddy Maxi, VW T5). Zakład zatrudnia ponad 6 tys. pracowników.

BorgWarner Turbo Systems Poland Sp. z o.o. – działa na terenie Podkarpackiego Parku Naukowo-Technologicznego. Zakład posiada zdolności produkcyjne na poziomie 500 000 turbosprężarek. Zakład zatrudnia obecnie 111 pracowników.

Zakład posiada certyfikaty ISO/TS 16949:2009 i ISO 9001:2008. Jako pierwszy budynek produkcyjno–biurowy w Polsce BorgWarner Turbo Systems Poland otrzymał certyfikat LEED Silver dla budownictwa zrównoważonego.

2010

18-19.05 Ludwigsburg Niemcy	21. Automobil-Forum www.automobil-forum.de	10-11.06 Kraków	DS PLM Forum Poland Dassault Systèmes www.3ds.com/company/events
25-28.05 Kielce	PLASTPOL Międzynarodowe Targi Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych Targi Kielce, www.targikielce.pl	22-24.06 Wrocław	Lean Manufacturing Lean Enterprise Institute Polska
08-09.06 Kraków	AutoEvent 2010 Polska Izba Motoryzacji	28-30.09 Kielce	METAL XVI Międzynarodowe Targi Technologii dla Odlewnictwa Targi Kielce www.targikielce.pl
08-11.06 Poznań	Mach-Tool Salon Obrabiarek i Narzędzi Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://machtool.mtp.pl	28-30.09 Kielce	Aluminium & Nonfermetaluminium & Nonfermet IX Międzynarodowe Targi Aluminium i Technologii, Materiałów i Produktów Metali Nieżelaznych Targi Kielce www.targikielce.pl
08-11.06 Poznań	Welding Salon Spawalnictwa Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://welding.mtp.pl	29.09-01.10 Sosnowiec	TOOLEX Targi Obrabiarek, Narzędzi i Technologii Obróbki Kolporter Expo Sp. z o.o. www.exposilesia.pl/toolex10/pl
08-11.06 Poznań	Metalforum Salon Metalurgii, Hutnictwa, Odlewnictwa i Przemysłu Metalowego Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://metalforum.mtp.pl	05-06.10 Wisła	VI Forum Wymiany Doświadczeń Branży Automotive TUV Nord Polska Sp. z o.o. www.tuv-nord.pl
08-11.06 Poznań	Surfex Salon Technologii Obróbki Powierzchni Międzynarodowe Targi Poznańskie Sp. z o.o. http://surfex.mtp.pl	06-08.10 Wolfsburg Niemcy	Internationale Zuliefererbörse www.izb-online.com

INTERNETOWA BAZA DOSTAWCÓW MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

AutomotiveSuppliers.pl

 Strona główna  Szukaj  Mapa strony  Logowanie  O nas

► Baza dostawców ► Oferty pracy ► Konferencje ► Targi i wystawy ► Szkolenia otwarte ► Szkolenia zamknięte ► Kwartalnik

TECHNiCOAT
Functional Coatings

Dostawca powłok technicznych w Polsce i Europie wschodniej. Specjalizujemy się w zakresie obróbki powierzchniowej. Główny nacisk kładziemy na wykonywanie technicznych powłok fluoropolimerowych (PTFE, PFA, FEP, ETFE, ECTFE, PA-11), znanych pod nazwami handlowymi TEFLON®, RILSAN®, XYLAN®, HALAR® itp.

www.srubena.com.pl

FAM

Wykonujemy odlewy ciśnieniowe ze stopu cynku, aluminium, magnezu i tworzyw sztucznych. Coraz większy udział w naszej produkcji stanowią usługi (B2B): tj. odlewanie detali oraz nakładanie powłok galwanicznych i malarskich dostosowanych do indywidualnych potrzeb Klienta.

www.fam.com.pl



Firma Gołębiwski
Translations
1997 733 1600

Tłumaczenie dokumentacji technicznej, warsztatowej, instrukcji napraw, instrukcji użytkownika, DTR, oprogramowania testerów diagnostycznych, materiałów szkoleniowych. Tłumaczenia wykonywane zgodnie z normą SAE J2450. Bogate doświadczenie we współpracy z wiodącymi firmami – usługi wysoce wyspecjalizowane.

www.golebiwski.biz

BENTELER

Distribution

Oferujemy doskonałej jakości wyroby ze stali rodzimych i zagranicznych producentów oraz szeroki zakres usług, od doradztwa technicznego, po pomoc w rozwoju działalności.

www.benteler-distribution.pl

DPI-ZCS

Produkujemy tłoczone oraz zgrzewane części i komponenty. Sztandardowy produkt - metalowe zbiorniki paliwa. Dostawca z 30-letnim doświadczeniem.

www.dpi-zcs.com.pl

PSI
SPÓŁDZIELCZY PRODUCENT SPRĘŻYN

Producent sprężyn technicznych oraz wyrobów giętych z drutu i taśmy dla odbiorców z różnych gałęzi przemysłu, w tym przemysłu motoryzacyjnego, w kraju i za granicą.

www.psi-sps.com.pl

P
SPÓŁDZIELNIA
PIONIER

Dostawca elementów metalowych oraz tworzyw sztucznych. Realizujemy również usługi lakierowania proszkowego z wykorzystaniem najnowszych technologii zabezpieczania lakierowanych powierzchni przed korozją.

www.ovako.com

**MIEJSCE NA
TWOJĄ FIRME
DOŁĄCZ DO
INNYCH DOSTAWCÓW**

Szczegóły: 022 435-88-22, 022 215-05-05
www.automotivesuppliers.pl

7 654 829 sprawdzonych komponentów miesięcznie
985 342 godzin w ciągu roku
625 klientów
1 rozwiązanie

Ludzie to nie liczby. Nasi pracownicy mają swoje zdanie, pasje i ambicje. Dlatego od 6 lat staramy się wykorzystać ich potencjał dla naszych Klientów.

Dostarczamy usługę, która naprawdę coś znaczy.



selekcja
sortowanie
naprawa komponentów

www.exactsystems.pl